

PETER LYNCH ON INVESTMENT



是赌博也是艺术

彼得·林奇谈投资

王京州 / 编著



购买股票是一种值得的“赌博”——前提是，
你要懂得它的艺术和规则。

 上海远东出版社

是赌博也是艺术

彼得·林奇谈投资

王京州 / 编著

是赌博也是艺术 彼得·林奇谈投资

编 著 / 王京州

责任编辑 / 马 赛

装帧设计 / 张志全

版式设计 / 李如琬

责任制作 / 晏恒全

责任校对 / 周国信

出 版 / 世纪出版集团

上海远东出版社

(200336) 中国上海市仙霞路 357 号

<http://www.ydbook.com>

发 行 / 新华书店上海发行所

上海远东出版社

制 版 / 南京展望文化发展有限公司

印 刷 / 昆山市亭林印刷有限责任公司

装 订 / 昆山市亭林印刷有限责任公司

版 次 / 2005 年 5 月第 1 版

印 次 / 2005 年 5 月第 1 次印刷

开 本 / 850×1168 1/32

字 数 / 117 千字

印 张 / 6.125

印 数 / 1—5 100

ISBN 7 - 80706 - 034 - 4

F · 211 定价: 18.00 元

如发生质量问题,读者可向工厂调换。

前言

“不要相信任何投资专家的建议。”这是一个“全球最佳选股者”给股民提出的真诚忠告。作为号称让股民的财富成倍增长的世界第一理财家,彼得·林奇——美国历史上最负盛名的基金经理——有着不同寻常的丰富人生与商战实践。

关于彼得·林奇,相信大家都不陌生,他是美国最大的投资基金——麦哲伦基金的前任总经理,凭其杰出的投资才能,创造出令华尔街惊叹的投资业绩。他在1977~1990年担任麦哲伦基金经理的13年间,使基金资产由最初的2 000万美元剧增为90亿美元,基金投资人超过100万人,投资股票组合也由原来的40种变成了1 400多种。彼得·林奇因此被美国《时代》周刊誉为“第一理财家”、“全球最佳选股者”,并被美国基金评级公司评为“历史上最传奇的基金经理人”。

本书由四部分组成,第一部分,传奇基金经理的传奇人生,主要讲述了彼得·林奇的人生轨迹和生平事迹,知人论



世,杰出的才能和巨大的成功源于极富传奇色彩的生活。第二部分,投资天才的投资哲学,主要讲述作为麦哲伦基金经理,他是如何运作从而走向成功的,以人为镜,经验和教训都有丰富的借鉴意义。第三部分,选股圣手教你如何选股,总结林奇的股市经验,告诉个人投资者,如何建立正确的理财方法及理财人生观,让你的钱以最有效的方式升值。第四部分,林奇投资观念的影响,主要讲述林奇投资理念在国际上的影响以及他离开后,麦哲伦基金在魏尼格带领下的新发展。

彼得·林奇告诉人们,不要相信任何投资专家的建议,那么,他自己的建议有没有价值呢?林奇的事迹代表了一个成功基金经理的发展轨迹,他的建议是告诉你在投资股票时注意些什么,并非告诉你选哪些股,所以,茶余饭后,不妨了解一下林奇,听听林奇的意见。





PART 1 传奇基金经理的传奇人生

彼得·林奇是历史上最伟大的投资人之一。他对共同基金的贡献,就像是迈克尔·乔丹对篮球运动的贡献,或是贝利对足球的贡献一样。

1. 麦哲伦基金的奇迹 3

如今的麦哲伦基金,在全美达到了一个几乎无以能及的高度,说它的发展是投资界的一个奇迹绝不为过。彼得·林奇是麦哲伦奇迹当之无愧的最大功臣。



2. 从球童到第一次投资 6

林奇的成功绝不是偶然的,他也并非生来就具备投资的头脑,当球童的经历使他获益匪浅,第一次投资是他的试金石,这也是林奇的传奇人生的开篇。

- 边打工边学习的球童 7
- 第一次投资 8
- 独具见解的选修课 9
- 初入富达 10

3. 十三年的节节攀升..... 12

在彼得·林奇十三年的基金经理职业生涯中,面对麦哲伦基金的规模飞速膨胀以及舆论对此提出的基金规模太大不利于其业绩的质疑,他不断挑战极限,一次次创造出基金业绩与规模同步增长的新纪录。

- 传奇的高换手率 12
- 镁光灯下的新发展 15
- 他是一个工作狂 18
- 涉足国外投资 22



4. 激流勇退的哲人 25

成绩对彼得·林奇来说已成为过去,成了让别人仰望的东西。他既不像巴菲特那样,把赚钱当作一种乐趣,一生都乐此不疲地工作,也不像索罗斯那样从高层面玩美元与美国政策,甚至把制造金融危机当作一种人生乐趣。他在人生最辉煌的时候选择了激流勇退。

- 巨大的职业压力 25
- 46岁:父亲的死 27
- 投资新的生活 28

PART 2 投资天才的投资哲学

彼得·林奇是到目前为止世界上薪酬最高的有价证券投资雇员之一。他取得了几乎无人能及的非凡业绩,股市好似他任意驰骋的竞技场。不管某一项事业是否值得献身,如果你尚未达到非常热爱的程度,你就难以取得大的成就。正如一句古老的法国格言所说“精神的欢乐会释放能量”。伟大的成功总是需要执著的投入。由技巧带来的欢乐就是林奇成功的秘密。



1. 贫民哲学 33

林奇对理论家和预言家历来异常反感。
理论家总是喜欢高谈阔论股票市场如何如何,林奇却认为股市中总存在着各种各样意想不到的风险,常常令人捉摸不到,如果一味听信股市理论家和预言家的意见,而缺乏自己的分析判断,多数情况是投资失误。

- 理论家与鸡鸣 33
- 投资华纳的教训 37
- 华尔街滞后现象 38
- 预测与现实 40

2. 是赌博也是艺术 44

在林奇的眼里,购买股票已成为一个值得进行的赌博——只要你懂得游戏的规则。并且只要你拥有股票,新的机会就会不断出现。

- 只是一种赌博? 44
- 明扑克游戏 48
- 投资的艺术 50



3. 须鲸投资方式..... 53

林奇在感觉到投资良机时,像须鲸一样,
先买一大批股票,然后经过仔细研究,最终选
择一小部分优异的股票留下来,继续持有,其
余的则全部卖出。

- 六种类型的公司 54
- 不同股票不同策略 59
- 成长型、周期型与起死回生 61
- 1 400 多种证券怎么经营 66
- 大基金与大制度 70

4. 财务报告的妙用..... 74

受格雷厄姆的影响,林奇对阅读财务报
告也有着足够的重视。林奇认为,通过对公
司的资产和负债等情况的分析,可以了解该
公司的发展,以及目前公司财务地位的强弱
等情况,对于投资者分析该公司股票每股值
多少现金等等问题有极大的帮助。

- 不可靠的账面价值 75
- 隐蔽性资产 77
- 善于寻找市场错误 80



5. 充分调查研究..... 83

林奇从不投资于自己不熟悉的公司。他的每一次出手,都是建立在充分的调查研究的基础上。难怪有人说,林奇成功的秘诀之一是腿功。

- 充分了解公司 84
- 留意身边的事物 88
- 留意内部人的举动 90
- 留意竞争对手的看法 93

PART 3 选股圣手教你如何选股

我们有足够的理由庆幸,彼得·林奇不仅以自己丰富的传奇人生和商战实践使我们受益,还总结自己的投资经验,和读者推心置腹,把自己的成功经验公诸于世,先后出版《华尔街制胜术》(One Up on Wall Street)、《战胜华尔街》(Beating the Street)以及《学以致富》(Learn to Earn)等证券投资专著。同样负有盛名的沃伦·巴菲特却没有写过一本专门的著作来详细而系统地阐述他的理念及其投资实践,让人非常遗憾。

6 是赌博也是艺术



1. 做一个合格的投资者 97

在你涉足证券市场之前,应当审查一下自己是否适合投资股票,也许你还没有足够的存款,也许你还适应不了证券市场的善变,也许你根本就没有必要与它沾上关系。当然,如果你已经驰骋投资市场多年,用林奇的观点来重新审查一下自己,也将有所助益。

- 决定炒股最重要的两个前提 97
- 有胆有识的散户 99
- 良好的起始点 102

2. 业余投资者的优势 104

林奇坦言:“我将继续尽可能地像一个业余投资者那样思考投资上的问题。”专业投资者不具备业余投资者具有的诸多优势,他们受到许多文化、法律以及社会方面的规定限制。他还强调:不要相信任何专家的意见,专家们不能预测到任何东西;你的投资才能不是来源于华尔街的专家,你本身就具有这种才能。

- 相信你自己 104



● 三种优势

106

3. “鸡尾酒会”理论 110

源自生活的该理论,虽通俗浅显,却很有效用,对于业界一些流行的错误观点有很好的规正作用。股票市场的四个阶段竟能从酒会的谈话中显露出来,是不是很神奇?

● “鸡尾酒会”理论 111

● 玛雅神话 113

4. 常识投资法 116

其实我们所在地区就有实实在在的公司正运营得红红火火,或者我们总是会了解一些产品和行业,趁它们景气好时做一段时期。林奇建议一般投资者,利用你的常识,仔细观察近在身边的公司,你就会有意想不到的发现。

● 漫步超级市场 117

● 自作聪明的汉德图斯 119

● 身边的公司 124



5. 怎样做调查研究 126

在公司的募股说明书、季报、年报以及时事通讯上,你可以获得丰富的信息。其他的信息渠道还有:向经纪人咨询、给公司打电话、到公司总部参观以及一些基本的研究工作等。

- 向经纪人咨询 126
- 给公司打电话 127
- 参观总公司 129

6. 林奇青睐的公司 131

在对上市公司进行分类的基础上,林奇还对理想公司的特点熟稔于心,在林奇看来,理想公司具有鲜明的特点,比方说“任何傻瓜都能经营这项业务”的公司就是林奇梦寐以求的。当有人说“这样的公司傻瓜都能经营”时,林奇认为这是对公司的绝妙称赞。

- 名字听起来很傻 132
- 公司的业务非常乏味 132
- 公司的业务更让人厌烦 133
- 有关公司的谣言很多 133



- 采用抽资摆脱做法的子公司 134
- 机构投资者很少关注 135
- 处在一个增长为零的行业中 135
- 拥有一个“壁垒” 136
- 人们要不断购买它的产品 136
- 它是高科技产品的用户 137
- 公司的员工购买或者公司回购自己的股票 137

7. 林奇避而不买的股票 139

从根本上来说,林奇并不以股价的高低和市场的状况作为购买或冷落一只股票的标准。他注重的是股票背后的公司,看不到公司的收入、利润和发展远景,很快恶化的资产负债表以及越来越多的竞争对手的涌现,才是他放弃购买的理由。但是,从表面来说,林奇避而不买的股票也有特点。

- 热门行业的热门股票 140
- 号称“某某第二”的公司股票 141
- “多样化恶化”公司的股票 141
- 高风险的股票 142
- 供应商公司的股票 143
- 名字花里胡哨的股票 143



8. 多问问买进与卖出的理由 144

每只股票后面都有一家公司,了解公司在做什么!多问问买进和卖出的理由。这是彼得·林奇给业余投资者最贴心的劝告。股市的基本走势一直是在往上涨。买股票与买彩票不同,每一支股票都与某一家公司的经营状况息息相关。

- Charmin 综合征 145
- 购买的理由 146
- 卖出的理由 150
- 公司的市盈率 153

9. 对股价十种最危险的认识 156

针对股市上所存在的一些流行说法,林奇持批评态度。他认为这些说法虽吻合大众心理,但却是最愚蠢、最危险的说法。希望你能把这些错误的认识从脑海中剔除。

- 既然股价已经下跌了那么多,它不可能再往下跌了 156
- 既然股价已经这么高,它不可能再上升了 158



● 最终股价会回来的	159
● 黎明之前的黑暗	159
● 等股价反弹到十美元时,我就抛出	159
● 每股才三美元,我能有什么损失?	160
● 投资保守的股票,我有什么好担心的?	160
● 错过的财富是我赔的钱	161
● 我上次错过了一家公司的股票,下一家 可不能再错过了	161
● 股市上涨,所以我一定是对的	162

PART 4 林奇投资观念的影响

他山之石,真的可以攻玉吗?

1. 后继者魏尼格 165

现在的麦哲伦基金和彼得·林奇当初建立和管理的时候,已经有所不同。它目前的持股大概包含了 800 只不同档次的股票,几乎是纽约证交所上市公司总数的 1/3! 从彼得·林奇离开以后,基金的规模差不多增加了 400 亿美元,这样的成长态势实在是惊人。从彼得·林奇离开后,麦哲伦已经换了两届



掌门人,魏尼格居功至伟。

- 倒霉的史密斯 166
- 幸运的魏尼格 166
- 反向操作型 168

2. 林奇的影响 173

彼得·林奇是指导业余投资者进行投资的最佳导师。他的观点正在影响一批又一批的投资者。

- 有趣的林奇规则 173
- 股票与女人 174



PART 1

传奇基金经理的传奇人生

在彼得·林奇的手里，投资成为了一种艺术，紧紧地抓住每一个投资人的注意力。他把投资提升到一个崭新的境界：他的每一次投资都更像是表演，金钱只不过是演出精湛而得到的副产品而已。

和乔丹相同，彼得·林奇也是在自己处于巅峰状态的时候，毅然地宣布退休。他们的选择同样地耐人寻味：他抛开巨大的成功，抛开耀眼的光环，干干净净地离开了场。当时，林奇还是市场上最抢手的人物，而他的才能也是最受倚重的。这个激流勇退的哲人在离职之后，也没有闲着，他总结自己的投资经验，和读者推心置腹，把自己的成功经验公诸于众，他出版的著作全美销量排名榜首。

1. 麦哲伦基金的奇迹

著名的麦哲伦基金是富达公司所创立的。富达公司在管理共同基金方面,所做的工作非常出色,由格里·德赛管理的富达资金和由爱德华·C·约翰逊三世管理的富达趋势基金是当时两个最负盛名的投机性投资基金。他们的成就远远超过了其竞争对手,成为 1958~1965 年间工业界竞相羡慕的对象。

麦哲伦基金创立于 1963 年,原名富达国际基金(Fidelity International Fund),1965 年 3 月更名为麦哲伦基金。1972~1974 年间的美国股市大崩盘,是美国自 1929 年股灾以来最为严重的一次,在股灾的浪潮中,麦哲伦基金也深受其害,它在 1966 年到 1976 年之间,基金额由 2 000 万锐减为 600 万。1974 年,彼得·林奇升任富达公司研究部经理,兼投资委员会成员,三年后,又被任命为麦哲伦基金经理。在当时的情况下,林奇可以说是临危受命。

1976 年林奇升任经理之前,富达公司的创办人约翰逊施



展了几招精明的功夫,把麦哲伦和埃塞克斯、萨伦这两个面临困境的基金给合并了起来。后两个基金是 20 世纪 60 年代那种“高风险,高报酬”的年代残存下来的,他们之所以值得拿来作为合并的物件,原因就在于它们可以在税赋方面享有很多损失后延的好处。损失后延指的是一种会计学上的东西,意思是说,当买方将另外一家公司并购过来以后,可以把该公司原来的亏损,拿来抵减母公司未来的盈余,从而达到减轻赋税的结果。这项合并计划,使得麦哲伦基金的规模从 2 000 万一下子扩大到了 1 亿美元。

1977 年,在规模扩大化的基础上,富达公司又将它改换成开放型投资基金,让大众来投资。在彼得·林奇的管理下,经过一番改头换面的麦哲伦基金迅速发展成美国乃至世界上最有名气的共同基金之一。

不过与一般人的猜想不太一样,20 世纪末期鼎鼎大名的麦哲伦基金在刚开始的时候,申购的人少得可怜。在大众毫不热情的情况下,富达为了挑起投资人对它的兴趣,就用了按理说应该百分之百行之有效的一个花招,那就是干脆免费赠送! 通常情况是,投资人用共同基金的方式进行投资,请专业经理人来帮他们管理资金,是要缴付一笔费用的,而富达却把这笔费用免除了。这一营销花招的具体表现是,在麦哲伦基金开放给大众申购的前 90 天里,不收取任何申购费用。但即使是这样,这种免费的基金居然也没有多少人感兴趣,也许是名声还不够响亮吧。



免费的招数没有起到作用,富达公司决定把申购费用调到2%。突然,申购的单子大量地出现,接下来,富达又将申购费用调高到3%。在投资人中间好似出现一阵狂热,所有人都像着了魔似的抢购麦哲伦基金,似乎害怕申购的费用还会调整得更高。麦哲伦基金见好则收,没有再把费用往上调。

于是,全美第一个收取低费用的共同基金,就这样宣告诞生了。接下来的几年里,购买麦哲伦基金的投资人都得到了非常丰厚的回报。

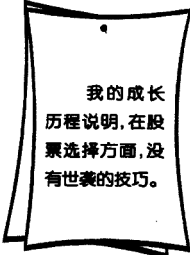
这个有史以来表现绩效名列榜首的基金,曾经还是免费赠送的,总是让人感到有些传奇的色彩。那些赶上了免费申购的人,现在该为自己的远见而得意了,他们的确是抓住良机,中了头彩。

截至1996年初,麦哲伦基金的资产已高达537亿美元,彼得·林奇离开仅仅5年,资产就已经增加了300亿美元,可见彼得·林奇当时已经为这个基金建立了良好的声誉,大众在麦哲伦基金的投资像滚雪球一样地成长壮大。他为麦哲伦基金掌舵的期间所创下的投资报酬率,在股市的历史里,几乎无人能出其右。如今的麦哲伦基金,在全美达到了一个几乎无以能及的高度,和当初的窘境真是有强烈的对比。在当今时代,说麦哲伦基金的发展是一个投资界的奇迹绝不为过。彼得·林奇是麦哲伦奇迹的最大功臣,然而他谦虚地说:“如果我看得更远,那是因为我站在巨人的肩膀上。”



2. 从球童到第一次投资

林奇的成功绝不是偶然的,他也并非生来就具备投资的头脑,当球童的经历使他获益匪浅,第一次投资是他的试金石,这也是林奇的传奇人生的开篇。他总结自己的人生经验时说过一番耐人寻味的话:“在我的摇篮上没有吊着股票行情收录机,我长乳牙时也没有咬过股市交易记录单,这与人们所传贝利婴儿时期就会反弹足球的早慧截然相反:我的成长历程说明,在股票选择方面,没有世袭的技巧。尽管许多人认为别人生来就是股票投资人,而把自己的失利归咎为悲剧性的天生缺陷。事实并非如此。”



我的成长
历程说明,在股
票选择方面,没
有世袭的技巧。



边打工边学习的球童

1944年1月19日,彼得·林奇出生于波士顿。父亲曾是波士顿学院的数学教授,后来成为约翰·汉考克公司的高级审计师。然而,不幸的是,他的父亲在43岁时患上脑癌,并于同年去世,全家生活从此陷入困境。家庭的变故迫使林奇的母亲不得不走出家门去工作。彼得·林奇也不得不从私立学校转到了公立学校,并决定找一份兼职工作来帮助家里渡过难关。那一年彼得·林奇刚刚10岁。

11岁的时候,彼得·林奇在一家高尔夫球场获得了一份球童的工作,从此开始了影响他一生的转变。按照林奇自己的说法,“沿着高尔夫球场四处找球就可以赚到钱。”可以说无须任何的技能和手艺。一方面,球童工作可以赚到一笔可观的收入;另外,更为重要的是,在球场,彼得·林奇还能从高尔夫俱乐部的成员口中接受股票市场的早期教育,特别是在高级的高尔夫球俱乐部里。布雷·伯雷高尔夫球俱乐部的成员都是大公司的董事长和股东,这些公司有吉利公司、宝利来公司以及后来对林奇一生有重大影响的富达公司。

他们常常边打高尔夫球边交流投资观点,特别是在发了一个左曲球或钩射球之后,他们会兴高采烈地吹嘘他们最近的成功投资。对于林奇来说,如果想获取五条投资方面的技巧,在单独一局比赛中只需放弃捡五个高尔夫球的小费。



所以林奇跟随球手打完一场球,就相当于上了一堂有关股票问题的免费教育课。

在 1950 年代,暴涨暴跌的股票业对大多数传统保守的人来说是难以信任的。相当多的人视投资股票为畏途。基于当球童的经历,林奇通过从球场上听来的有趣故事,重新审视了人们有关股票市场是一个让人输钱的地方的看法。聆听精英们的观点,潜移默化地影响了彼得·林奇,使他在对股票的认识上高人一筹,增强了赚钱意识,尽管那时的他还没有钱去投资股票。

球童的职业非但没有妨害彼得·林奇的学业,还帮他在顺利地读完了中学之后,考入波士顿学院,用获得的弗朗西斯·维梅特球童奖学金支付了波士顿学院的大学学费。

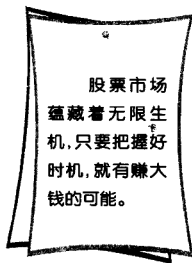
第一次投资

当球童的小费还是相当可观的,林奇不但靠球童赚的钱和奖学金支付学费,而且在他进波士顿学院的第二年有了一笔不小的积蓄,他决定用这笔积蓄进行股票投资。在一节课上,林奇偶尔读到一篇对空运公司前景进行美好展望的文章,文章中也提到,飞虎航空公司是一家成功的空运公司。于是,他以每股 10 美元的价格购买了 125 股飞虎航空公司的股票。果然,这只股票因太平洋沿岸国家空中运输的发展而暴升。随着这只股票的不断上涨,林奇一点一点地抛出手中



的股票来取得收益。超额的赢余使林奇不再需要做球童以赚取生活费了,靠投资股票赚回的资金,不仅使他顺利地读完了大学,而且念完了研究生。

第一次股票的成功坚定了林奇对股票的投资信心。他认为,股票市场蕴藏着无限生机,只要把握好时机,就有赚大钱的可能。



独具见解的选修课

林奇在大学学习期间有目的地专门研究与股票投资有关的学科。必修课人人相同,选修课学什么,反映了林奇独到的观点。他放弃了自然科学、数学和财会等课程,开始重点学习人文社会科学,如历史学、宗教、心理学、政治学等。此外,他还学习了玄学、认识论、逻辑和古希腊哲学。此后,历史和哲学在林奇的投资决策上往往起了策略性的因素。

他在成功之后回忆说:“现在当我回首这些往事时发现,很显然学习历史和哲学比学习统计学对从事投资的帮助更大。股票投资是一门艺术,而不是一门科学,因此一个受过严格量化教育的人在投资时往往会有更大的不利。如果选择股票这项工作可以量化,那么你只需把时间花在电脑上就



可以赚大钱。但事实上这种做法并不奏效。我们做股票投资所需要的全部数学知识在小学四年级就学到了”，相反的，历史和哲学不是每个人都具备的知识。他还说：“20年的工作经验使我相信，任何正常的人只要用自己3%的脑力，就能在选择股票的时候，和那些华尔街专业人员选得一样好。”

●
股票投资是一门艺术，而不是一门科学。任何正常的人只要用自己3%的脑力，就能在选择股票的时候，和那些华尔街专业人员选得一样好。

● 初入富达

彼得·林奇在波士顿学院攻读研究生时，在富达公司找到一份暑期工作。富达公司在美国发行共同基金的工作做得非常出色，它犹如各投资公司中的圣殿。用彼得·林奇自己的话来说，富达公司在金融界的地位，就像纽约帆船俱乐部、奥古斯塔全球高尔夫球俱乐部、卡耐基音乐厅以及肯塔基赛马会一样重要，它像是金融界的克鲁尼城，财务人员梦想在这里工作就像是中世纪修道士们对克鲁尼城的趋之若鹜一样。能在这样的公司实习，对于彼得·林奇来说，无疑是一种非常难得的机会。

在富达公司实习期间，林奇负责作企业调研和撰写报告



的工作,对当时的全国造纸业和出版业公司状况进行调查和分析。在这里,林奇开始真实接触到股票分析行业。通过实际调查,他发现大学教科书上的有效市场假设和随机漫步假设两个著名理论极其矛盾,根本无法帮助人们获得投资上的成功。林奇觉得富达公司的同事们远远比在大学里教授数量分析和随机运行理论的教授们做得好。在理论与执行的矛盾冲突下,他宁愿当一名执行者。这种理解促使林奇决定在以后的投资中注重实际调研的作用。

在波士顿学院,林奇获得 MBA,按照当时的法律,必须在军队服役两年,于是他被派往韩国。在服役期间,林奇依然痴迷于股票投资,他购买了当时在经营上四平八稳的缅因糖业的股票。然而,由于汉城当时尚无证券交易所,在此期间华尔街发生的挤兑他无法知晓,他所购买的缅因糖业的股票损失惨重。此次失败让他认识到,投资股票时:一是不要购买经营上四平八稳公司的股票;二是须在现场操作,以避免信息不足,造成钱财的损失。

服役期满，林奇成为了富达公司的长期雇员。渐渐地，他由一名研究员当上了研究主管，并随着公司在钢铁、铝业、化学、纺织以及包装等部门的业务的发展，帮助他累积了大量的实际经验，也为他深入了解证券业务提供了良机。在此期间，他走访了很多知名企业，收集了大量可靠的情报，并筛选出最有前途的投资领域。



3. 十三年的节节攀升

在彼得·林奇执掌门户的 13 年时间里,麦哲伦基金取得了骄人的业绩,所有的传奇故事都围绕此事而展开。前面讲到麦哲伦基金发展的奇迹,似乎是意犹未尽。在彼得·林奇 13 年的基金经理职业生涯中,面对麦哲伦基金的规模飞速膨胀以及舆论对此提出的基金规模太大不利于其业绩成长的质疑,他不但没有退缩,反而受到激励,不断地挑战极限,创造出基金业绩与规模同步增长的新纪录。麦哲伦基金的一举成名本身是一个奇迹,其中也穿插了不少关于彼得·林奇的传奇故事。

● 传奇的高换手率

最富传奇色彩的基金经理——彼得·林奇广为流传的传奇故事之一,就是他的高换手率。他在出任富达公司麦哲伦基金经理的最初四年里,第一年的换手率是 343%,随后三



年则保持在 300%，麦哲伦基金在林奇手里不断地旋转，变幻出万般花样，令人眼花缭乱。

上任伊始，彼得·林奇就频频换股。他的高换手率的由来是：一方面，他不仅要将自己中意的股票替换不甚理想的股票，并且，他还要将某些股票变现，以偿付部分投资者的赎回要求。另一方面，在股价大跌的空头市场里，共同基金被投资者们所抛弃，麦哲伦基金被迫自 1977 年到 1981 年，连续四年不对新客户开放，同时基金被大量赎回，情况之严重，令基金大约萎缩 1/3。因此，临危受命的彼得·林奇，采取高换手率的策略多少有些不得已而为之。当然，这还和彼得·林奇的“进攻性策略”密切相关，用他自己的话来说就是要“不断地寻找更好的股票来换掉我已经选中的股票”。

麦哲伦基金是资本增值基金，有权购买任何资产，这一特点使得彼得·林奇得以充分地展开手脚。在 1978 年麦哲伦基金的年报里，彼得·林奇主张：减少飞机制造业、汽车工业、铁路业、化学工业、电子工业、能源工业和公用事业的股票数量，增加广播公司、娱乐业、宾馆行业、金融业、保险业、租赁业和消费品工业的股票。在 1979 年的基金年报里，彼得·林奇则提到了他所特别青睐的五种类别的公司：中小成长型公司，高收益和红利不断增长的公司，处于低谷、前景正在改善的周期性的公司，被市场和华尔街所忽视的公司以及资产价值被严重低估的公司。

不得已而为之的高换手率，带来的并不总是辉煌业绩，



彼得·林奇也为此留下不少遗憾。一些被他抛弃的股票在他卖出后反而走势强劲, 换上的新股票却不全是那么表现良好, 因此, 他经常嘲笑自己的做法是“拔掉鲜花, 浇灌杂草”。他的这句话竟成了至理名言, 有“股神”之称的巴菲特还特别引用过。由此可见, 巴菲特和林奇也深有同感, 买卖股票也是一种“遗憾的艺术”。

将近四年的封闭期对于彼得·林奇来说简直是一种严格的训练, 他被迫熟悉各种行业中的各种公司, 了解导致每一种行业或每一个公司盛衰的种种因素。人称波士顿为共同基金之都, 在那里, 彼得·林奇每年访问几十家公司总部, 在投资会上熟悉和了解几十家公司, 邀请近二百家公司的负责人来富达会谈, 并共进午餐, 每月至少和一个主要行业集团的代表人物交谈一次, 这成为了麦哲伦基金的惯例。在实践中, 林奇认为最重要的收获, 是他懂得了在投资过程中, 自己做研究的价值。

皇天不负苦心人, 麦哲伦基金在彼得·林奇的管理下, 终于取得了骄人的业绩, 尽管基金经历了 $1/3$ 的缩水, 基金额后来却获得了飞升。1981 年, 麦哲伦基金与塞拉姆基金重新开始向公众发行, 大众投资的热情重新高涨。当时的基金规模超过 1 亿元, 投资了 200 多只股票。经过四年的封闭期, 彼得·林奇不但顺利地挺过了赎回高潮, 还取得了良好的业绩。由于投资者不再大量赎回, 基金换手率从 300% 下降到了 110%。



☾ 镁光灯下的新发展

对于麦哲伦基金,1981 年的成功才刚刚是个开始,我们可以看看相关的记录:1982 年年底,基金规模达到 4.5 亿美元;仅仅到了 1983 年 4 月,基金规模突破了 10 亿;1984 年基金规模新增至 20 亿,1985 年则新增至 37 亿;到了 1987 年 5 月,基金规模更是翻了三番,跃升到将近 100 亿。我们不禁震惊于如此神奇的发展速度,也更加不会相信,神奇可以追溯于一场特殊的电视节目。

对于美国从事财经专业的人士来说,每天必读《华尔街日报》,每周必看路易斯·鲁凯瑟(Louis Rukeyser)主持的“华尔街一周”,这差不多是一种例行公事。鲁凯瑟所主持的财经评论节目“华尔街一周”,于每周五晚上八点半开讲,因在沉闷枯燥的财经节目中引入诙谐幽默的对话颇受人欢迎。在长达几十年的时间里吸引着数百万观众。1982 年 9 月,作为“过去五年中最成功的共同基金管理者”,林奇应邀在这个节目上亮相。

直到节目开播前一分钟才露面的主持人鲁凯瑟,对林奇十分友好,他说“有 800 万人在看着你”,同时又小声叮嘱他不要紧张。他一上来就请求林奇披露“成功的奥秘”,林奇把自己的投资业绩归于勤奋——一年中走访 200 家上市公司,阅读 700 份年度报告。林奇将自己的勤奋和成功的



关系阐释为“爱迪生理论”：“成功是 99% 的汗水加 1% 的天才。”但鲁凯瑟立即予以更正：“那是爱迪生关于天才的理论，而不是关于投资的理论。”

说到投资技巧，在鲁凯瑟的引导下林奇侃侃而谈：我把麦哲伦基金的投资组合分为两个部分：一部分是成长型和周期型的股票，另一部分是保守型的股票。“当股市处于下降通道时，我卖出保守型的股票而购入其他类型的股票，当股市回升时，我就卖出成长型和周期型的股票中已经盈利的股票，再把资金投向保守型的股票上。”

谈及推荐股票，林奇更是如数家珍，其中特别谈到了克莱斯勒公司。当年 7 月，林奇专门走访了该公司总部，与该公司高级总管面谈，增加了对于该公司的了解。后来，林奇自称这是他“投资生涯最重要的一天”。当年秋天，克莱斯勒股票成为麦哲伦基金最大的投资头寸，为麦哲伦基金的投资者们获取了丰厚的回报。

当被问到高科技公司时，林奇坦然承认自己不懂技术，甚至“从来都没有真正弄明白电这玩意儿到底是怎么一回事”。鲁凯瑟禁不住提问：是不是曾经想过自己是一个“非常保守的人”？是的，有时候显得有点保守。但无论从哪方面来说，对林奇的形容都应该是“开拓型”的人才。

节目的播出给麦哲伦基金带来了令人惊讶的效果，求购电话蜂拥而至，订单立即爆满，新的资金大批涌入：10 月流入量 4 000 万，11 月流入 7 100 万，12 月是 5 500 万。1983 年 2



月是7 600万,3 月更是达到1 亿。与此同时,基金掌握的股票也在迅速升值,克莱斯勒股票在短短8 个月的时间里就增加了2 倍。到了1983 年4 月为止,基金规模就突破了10 亿。连彼得·林奇都有些意想不到。

事实上,美国是一个大众媒体掌握主导权的社会,麦哲伦基金如此神速的增长,和大众传媒的传播效应息息相关,离开传媒的介入是无法想像的。林奇在鲁凯瑟主持的节目中亮相使他很快成为著名人物,而他与媒体的接触,则使麦哲伦基金受益良多。

1986 年,道琼斯公司主办的杂志《巴伦》专刊的荐股年会第一期如期举行,林奇应邀参加。在华尔街精英荟萃的年会上,在闪亮的镁光灯下,包括林奇在内的基金公司巨头们纷纷向公众推荐股票。此后,荐股年年举行,林奇也期期参加。林奇的荐股记录经历了一个由多到少的过程:1986 年推荐股票100 多种,1987 年荐股226 种,1988 年是122 种,1989 年91 种,1990 年则只有73 种。在最初的几年里,《巴伦》的编辑老是嫌林奇推荐的股票种类太多,以至于问林奇:“哪些是你不选的股票?”随着高换手率的降低,也随着林奇认识的精深,他的荐股数量逐年递减,直到1991 年退休后,他还被邀请参加荐股年会,那时他只推荐了21 种。

1990 年,彼得·林奇宣布退休。第二年9 月,林奇在他首次在“华尔街一周”露面后的10 周年,再次在鲁凯瑟的节目中亮相,这可以算作他的基金经理职业生涯的最后的光



亮吧。

● 他是一个工作狂

林奇每天的工作时间长达十五六个小时,对自己所做的一切工作表现出着魔一般的狂热,他是一个名副其实的工作狂。每天阅读几英尺厚的文件,每年旅行 16 万公里的路程到各地实地考察,每年与 500 多家公司的经理进行会谈,不进行阅读和访问的时候,就几小时、几十小时地打电话:在投资界,恐怕没有人比他工作更努力,也没有人比他阅览所及的范围更广了。

林奇不断地奔波于各家公司,不停地寻找投资机会,根据有关的资讯寻找“明显的赢家”。也许众多的投资者也在这样奔波,然而,林奇和大多数的投资者不同,要不然他们怎么做不出和林奇一样的业绩来呢?下面才是林奇的与众不同之处。

首先,林奇每天要处理上千条资讯,在这些资讯中,有些资讯是林奇精心收集而来的,而有些则是在偶然的会中无意得到的。通过对各种资讯的分析,林奇对资料保证充分的理解,在需要作出行动时才能做到快速敏捷。林奇有两个分析员助手:一个专门打电话及走访公司,另一个专门收集华尔街的资讯及出席各种会议。经纪人那里也是林奇获取投资资讯的重要渠道。每个月,林奇大约都要听取 200 个经纪



人的意见,通常一天他要接 10 个经纪人的电话。一般情况下,林奇委派他的助手接电话,然后根据经纪人留下的简洁资讯,只选择他感兴趣的回电话。

其次,通过对公司的造访是他最获得可靠资讯的重要方式。林奇认为:要想快速地了解多家公司的资讯,最有效的方法是参加由当地的经纪人组织的地区性公司会议。为了在这些会议上显露头角,各家公司都将派出他们最优秀的人才,用最精练、最富含资讯的方式介绍他们公司的情况,同时还留有专门解答各类问题的时间。除了参加这种地区性的会议外,林奇还亲自走访公司,每月大约 40 到 50 家,走访结束,他通常要对这些公司总裁进行归类,为了投合机构股东的旨意和想法,公司总裁所披露的资讯有的谨小慎微,有的明显夸大,也有部分是诚信可靠的,在这种情况下,职业投资者必须了解他们的类型,懂得如何解释听到的资讯,才能立于不败之地。

此外,从同行那里获取有价值的资讯也是林奇非常重视的。投资家们一般都有或正式或松散的联盟,大家可以通过参加联盟定期举行的会议交换思想,并从中获取有价值的资讯。林奇说:“当然他们不会把眼下他们要购买的股票告诉你,但你跟他们进行广泛的交流,有时会获取丰富的资讯,甚至有些资讯是你想像不到的。”这是不难理解的,这些经验丰富的基金经理们,每个人背后都有数百位的经纪人为其提供资讯,甚至可以说他们是处于这种“智力食物链”的顶端,他



们当然是比经纪人更丰富的资讯源。

在林奇看来,优秀的投资者善于利用他所能得到的每样工具、每种获取资讯的渠道,其中最为关键的一种就是获取第一手资料。林奇认为那些认为只要他们坐在载有电视荧幕和事件记录的桌旁,做充分的工作,然后“美元就会滚滚而来”的非职业投资者的想法太可笑了!或者习惯把自己想像成投资界

优秀的投资者善于利用他所能得到的每样工具、每种获取资讯的渠道,其中最为关键的一种就是获取第一手资料。

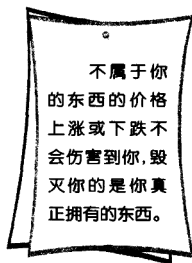
的福尔摩斯,待在他们的俱乐部里,拒绝与任何人交谈,仅仅通过阅读和思考就可以“破案”,林奇也认为是毫不可取的。这些投资者把事情想像得太简单了。他们的做法看起来仅仅是专业人员的起点,而现在的专业人员也许正是他们的买主或卖主。

当林奇在市场中发现投资良机时,他不一定每次都作深入的调查和进行充分的分析之后,才采取行动,有时候他很果断地立即采取行动。他不作彻底的分析就购买股票的做法是为了避免错过投资良机。当然,这既需要在这方面长期研究基础之上的确切的判断,又需要天生的决策力和判断力。如果某项政策或某一趋势对某一行业有利,林奇通常不是只买最好的一家公司的股票,而是买一批预期能从中获益



的公司股票,有时候是几家,有时候是十几家,然后再进行深入的调查研究和充分的分析,筛选出最佳公司,将其保留,同时把其余的卖掉。与大多数将投资局限在有限的领域内的投资者不同,林奇在实际中涉足任何领域的任何股票。

当投资成为没有结果的投机时,也就是说当你因期望发生某种事情而购进股票,但事情却并未如期望发生,最后你发现自己错了,这个时候怎么办呢?是继续持有股票,还是迅速地将它甩出去?有人通常倾向于让有价证券承受可怕的风险,认为无论如何也得坚持下去,或者在一些明显不同的低价部位扩充业务。对于这种做法,林奇是不赞同的,他通常选择后者,一旦发现与自己预期的想法不相符,从不寄希望出现新的自己也叫不出名字来的转机,通常在一眨眼的工夫就将这些股票



卖出去了,他信奉的是“不属于你的东西的价格上涨或下跌不会伤害到你,毁灭你的是你真正拥有的东西”。

林奇是一个实干者,他最信赖的是自己的勤奋和腿功,他的投资理念和他的商战行动是一致的,为了充分地调查研究,他必须不断地工作、工作、再工作,一周工作六天,有时甚至牺牲了礼拜日,这对于一个虔诚的天主教徒是一件无奈的



事。然而,这就是林奇,对于工作热诚而执着的林奇。

● 涉足国外投资

作为互助基金的管理者,林奇除了涉足国内投资以外,还将投资触角伸到了国际投资领域。

在考察比利时雄狮食品超级市场时,林奇发现雄狮食品超级市场 25% 的股份掌握在德尔·黑兹公司的手中,而德尔·黑兹公司的股价远远低于雄狮食品超级市场的股值,因此林奇大笔购入德尔·黑兹公司的股票。事实证明了他的这一远见。后来当雄狮食品超级市场的股票价格才上升了仅仅 50% 的时候,德尔·黑兹公司的股价却从每股 30 美元飙升至 120 美元!

又比如,当美国保险公司利率提高,保险费大大上涨之际,大家都预期这些公司将在世界各地尤其在仅有几家保险公司上市的瑞典大赚其钱时,斯堪的纳维亚公布的业绩仍然不佳,而它的竞争者已被一一淘汰出场。股票在利润回升之前看起来是不会升值的,林奇抓住千载难逢的时机购买了这些股票,后来获得了将近十倍的回报。

一般来说,所有美国货币资产投资于海外的比例,大体上必须符合主要外汇市场的资本化程度,在这种情况下,大部分美国机构资产组合应当投资于海外。当然,由于地方沙文主义的阻碍作用,在上述情况不会发生的情况下,由于各



国税制、获利程度、交易风险等因素的作用,仍然会促进美国机构资产组合继续扩展到海外。

同时,林奇经过调查发现,国际投资的无效率性令人震惊。市场的无效率性,给有胆识的投资者在国外投资中赚钱以极大的机会。在瑞典,沃尔沃就相当于 IBM、通用汽车、通用电器公司。林奇曾访问过瑞典哥本哈根的一家大股票经纪公司,公司里居然没有一个人曾去过沃尔沃,而该汽车公司距股票经纪公司仅三百多公里。林奇经过调查发现沃尔沃经营状况良好,果断地买进大量该股票,后来成为基金组合中的增值力最强的股票。同样的情况在中国香港以及泰国、德国等地也时有发生,说他们对所投资的公司毫不分析显得过火了,但他们对公司的研究和分析显然是不够的。

因此,林奇认为他在欧洲等地的成功机会要远多于在美国。事实也证明了他见解的正确。在购买两个月后,他仍对至少一半的欧洲公司感到满意,而在美国本土,两个月后,则仅有 1/4 的公司还能让林奇感到满意。

在国家当中,林奇对那些其他的资金经理们感到不安,因此不想投入大量资金的国家最为中意。比如说意大利,它的存款利率在全世界名列前茅,这将有助于把大量的钱引入到股票方面。同时,意大利公司的股价却相当便宜。许多投资公司却因为许多不可知的原因而不愿意投资意大利。



林奇最高兴的是他先于其他美国投资机构买进外国股，购进的一些股票有巨大的资本市场，能够吸收巨额的投资。当这个过程持续的时间足够长，该股票将会被过多的美国人所注意和拥有时，那就到了林奇转移目标的时候了。



4. 激流勇退的哲人

“是你当财富的奴隶，耗尽余生使之增值呢，还是让你积累的财富为你服务？”这好似一个哈姆雷特式的问题，同样使彼得·林奇困惑不堪。很多人明白后者是更好的选择，可还是不自禁地要成为前者。彼得·林奇既然想到了这一点，他就决定付诸实践。1990年5月31日，在担任麦哲伦基金经理十三周年之际，彼得·林奇决定金盆洗手，正式提出退休请求。林奇的退出对麦哲伦基金来说是很突然的事，在此之前谁也没听到林奇表露过要离开的想法，但对林奇本人来说这一决定却并非一夜之间的突发奇想。

● 巨大的职业压力

在林奇担任麦哲伦基金经理的生涯中，他不断挑战极限，麦哲伦基金的规模飞速膨胀以及舆论对此提出的基金规模太大不利于其业绩发展的质疑，没有阻碍他的脚步，他不



断创造出基金业绩与规模同步增长的新纪录,在麦哲伦基金四年封闭期满后,他常年持有股票 1 400 多种,先后投资过 1.5 万多种股票,然而,他也为麦哲伦基金的辉煌付出了高昂的代价:每个周六都要加班,每天工作超过 16 小时,甚至连休假都要安排在方便下达买卖指令的地方,这些不得已的工作和压力严重侵蚀了他的个人生活。林奇面临的巨大的职业压力是理解他之所以选择急流勇退的钥匙,这也就是林奇年富力强之际突然宣布金盆洗手的主要原因。

1987 年股市的大调整,最早让林奇萌生离职的想法。尽管他当时已敏锐地意识到股市行情可能被高估,但乐观的大局观仍然使林奇忽视了可能出现的大调整。在 8 月份他卖掉了几十种储贷协会股票,随后却买了其他股票,现金储备严重不足,结果在 10 月里向基金提出赎回要求的人数占到了要求申购的人数的一半!为此,他不得不卖出 6.89 亿美元股票,履行将近 13 亿美元的赎回要求,麦哲伦基金的总资产也从 8 月的 110 亿锐减到 10 月的 72 亿。

作为一支“资本增值型基金”,麦哲伦像其他高回报股票一样,也表现出宽幅震荡的特征。按照林奇的统计,美国股市从 1978 年 9 月后到 1990 年代初短短 13 年间,就经历了 9 次调整,每次调整,麦哲伦基金持有的股票,其跌幅都比跌幅市场平均跌幅更大,反弹时的涨幅也比大盘指数要大。但是,1987 年的大调整与以往的情况丝毫不同,这一次麦哲伦基金飞速增长的势头第一次受到了挫折。尽管年终结算表明,麦哲伦当年的表现超



过大盘,但林奇还是因日夜操劳感到筋疲力尽。然而,大调整中没有机会使他脱身。大调整过后的1989年,他再一次想到了急流勇退。

● 46岁：父亲的死

到了1989年,林奇年届46岁,1987年开始的大调整已经过去。在自己46岁的生日晚会上,他忽然想到父亲就是这个年纪去世的。林奇联想到了自己生命的终点,这是他第一次如此近距离地面对死亡。他感到了巨大的压力和阴影。除了工作,他认为有更重要的事等着他去做,比如把时间花费在娱乐上,比如陪伴老婆和孩子,比如撰写自己的著作。在接受采访时他说:“当我的年纪超过父亲的寿命时,我开始感到死亡的阴影。不管往后还能活多久,我都有余日无多的感觉。这时我只希望能看更多戏、滑更多雪、踢更多足球、找到更多陪伴孩子的乐趣。”由此可见,他已经强烈地意识到,由于工作的原因,自己和家人在一起的时间太少了。因此他还对记者特别强调,他认为退休前自己花太多时间在工作上,感到有点对不住孩子。

同一年,他还想到了与自己掌管的基金同名的那个人,著名的航海家麦哲伦,麦哲伦退休后隐居在太平洋的小岛上,最后被愤怒而仇恨的土著撕成了碎片,未得善终。有鉴于此,林奇又一次想到了自己的归宿。他开始清醒地意识到



这份工作不能再做下去了。为了摆脱由于父亲的死笼罩在他头上的死亡的阴影,为了避免与麦哲伦相同的悲惨结局,林奇决定退休。他需要更多的时间陪伴妻子和孩子,还要做些其他的事情。全世界的媒体大肆报道了他的退休,极尽惋惜之词。在林奇之前,从未有一个基金经理得到过如此巨大的荣耀。

有传闻说,林奇之所以退休,是由于“他从退休时开始数他自己赚来的钱,到死也数不完”。但赚够了足够余生所需的钱财,并非林奇退休的动因。不少权威人士评论林奇充满远见,因为在林奇退休后不久,长期的空头市场崩溃了,但林奇自己却并不引以为荣,并且坚持认为,从长期看股票市场一定会上升的。果然,不久之后,一波史无前例的牛市[注:牛市(Bull Market),即上升市。当股票市场的升势持续较久,市场资金极为充裕,各类股票大升,以致一些质素较差的二三线股及庄家股亦备受追捧,此种市况便称为牛市。]展开了:道琼斯指数在十年间持续走强,从2 400点上涨到了11 000点。而此时,华尔街的专家们还沉浸在自己预测空头市场来临如何准确,大牛市的来临再次使一大批专家牺牲掉了自己卓有远见的好名声。

● 投资新的生活

林奇的激流勇退引来许多的好事者,为他作了种种退休



后的安排,鉴于林奇高超的选股技能,这是丝毫不难理解的。这些建议包括:富达基金公司的老板建议,让林奇以一个荣誉性的头衔作为公司所有基金的团队领袖,同时还可以负责一个1亿美元左右规模的小基金。林奇曾帮着操作的养老基金也邀请他去担任高级主管。甚至还有人提议由林奇挂帅组建一个20亿规模的封闭式基金,干脆取名叫做“林奇基金”,根据相当于净资产的75个基点的行业惯例,林奇可以确保1500万美元的年薪等等。

所有这些,都被林奇一一拒绝。实际上这些似乎是为林奇量身定做的种种安排如出一辙,都是把林奇的声誉资本化。按林奇的解释,只要那些安排还需要他对所管理的资产负责,就违背了他打算退休的初衷。他想到退休,是为了改变生活方式,而不是因为精疲力竭和钱财无忧,也不是麦哲伦基金规模太大而怯阵。对于林奇来说,他已经用辉煌的业绩挑战了基金的规模与业绩的极限,实现了一个职业基金经理的人生价值。

投资资本市场的生涯结束,彼得·林奇开始投资新的生活。彼得·林奇不再对共同基金的巨额资产负责,但仍是证券界的公众人物:他担任了富达公司的副主席和发言人,频频出现在某些商业场合;鲁凯瑟的电视节目“华尔街一周”再次请他亮相;《巴林》杂志选股年会依然邀请他参加。他受到大家的关注还是一样多,唯一的区别是,他已经不再管理共同基金了。



他成了一个个人投资者,著书立说,并投身天主教事业:从事大量慈善工作,还捐献了不少慈善资金。林奇曾于1989年出版《华尔街制胜术》(*One Up on Wall Street*),退出市场之后更继续致力于为投资者写作,先后出版《战胜华尔街》(*Beating the Street*)以及《学以致富》(*Learn to Earn*)等证券投资专著。他扮演了一个证券市场不可多得的角色,向美国的个人投资者提供职业经理人的忠告。平常在家教导自己的小女儿之余,他也为波士顿郊区家境贫困的小孩提供学业上的帮助。他积极地投入波士顿地区的天主教学校体制之中,到处筹集资金,让清寒子弟也能接受私立学校的教育,这是他一直想做却没有时间做的事。同时,他还负责指导好几位富达投资顾问公司的年轻新秀。

成绩对彼得·林奇来说已成为过去,成了让别人仰望的东西。他既不像巴菲特那样,把赚钱当作一种乐趣,乐此不疲地将一生耗在上面,也不像索罗斯那样从高层面玩美元与美国政策,甚至把制造金融危机当作一种人生乐趣。人生境界虽无高下之分,但林奇的选择似乎更耐人寻味。虽然他仍有机会赚取更多的钱财,但他还是在人生最辉煌的时候毅然决然地选择了激流勇退。



PART 2

投资天才的投资哲学

彼得·林奇是到目前为止世界上薪水最高的有价证券投资雇员之一。他取得了几乎无人能及的非凡业绩，股市好似他任意驰骋的竞技场。不管某一项事业是否值得献身，如果你尚未达到非常热爱的程度，你就难以取得大的成就。正如同一句古老的法国格言所说：“精神的欢乐会释放能量。”伟大的成功总是需要执着的投入，由技巧带来的欢乐就是林奇成功的秘密。

1. 贫民哲学

林奇对理论家和预言家的异常反感不是没有道理的：理论家总是喜欢对股票市场高谈阔论，看不到股市中存在着的各种各样意想不到的风险，这些风险常常令人捉摸不到。在林奇看来，如果你只是一味听信股市理论家和预言家的意见，而缺乏自己的分析判断，所得到的往往是投资失误。这就是彼得·林奇有名的贫民哲学。

如果你只是一味听信股市理论家和预言家的意见，而缺乏自己的分析判断，所得到的往往是投资失误。

● 理论家与鸡鸣

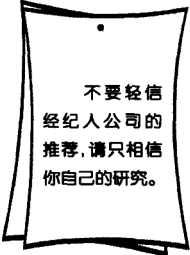
彼得·林奇说：“多少世纪以前，人们听到公鸡叫后太阳升起，于是认为太阳之所以升起是由于公鸡啼鸣。今天，鸡叫如故。不要相信各种理论。每天为解释股市上涨的原因



及华尔街产生影响的新论点,总让人困惑不已。比如:某一会议赢得大酒杯奖、日本人不高兴、某种趋势线被阻断等等。每当我听到此类理论,我总是想起那啼鸣的公鸡。”是的,理论家的预言总像是啼鸣,天亮真的是由于它的帮助吗?

林奇很赞赏沃伦·巴菲特所说的一句话:“对我来说,股市是根本不存在的。要说其存在,那也只是一个让某些人出丑的地方。”虽然在美国股票证券市场,有数以万计的证券专家天天在研究指数的变化、美联储的货币供应政策等,但在麦哲伦基金经理看来,这些专家们根本不能预测到任何东西。

某些方面看来,整个经济是与股票的情况紧密联系的,所以许多经济和证券学家希望对通货膨胀和经济衰退、景气和破产以及利率变动方向进行分析来预测股市的走势。甚至有些所谓的专家还提出了“每五年出现一次衰退”的理论,林奇认为这个理论简直是无稽之谈。林奇虽然相信利率和股市之间确实存在着微妙的联系,却并不认为谁能准确地提前说明利率的变化方向。许多人都是事后诸葛亮,常常是到了时过境迁的时候,才能看到一些事情的真相。所以,林奇提醒投资者:



不要轻信
经纪人公司的
推荐,请只相信
你自己的研究。



“不要轻信经纪人公司的推荐,甚至连你最信任的金融杂志上最新推出的‘至少不会损失’之类的建议也别接受,请只相信你自己的研究。”

有人可能会觉得林奇的看法有点偏激,因为不管是自然科学领域还是社会科学领域,总是需要理论家的分析和指导的。但是我们要看到,经济学界本就是一个理论丛生、但又更替极快的地方。许多理论都是从前期所得的历史数据,以及由此总结出的规律中得来的。而一段时间的历史数据能在多大程度上说明问题,这本身就是一个问题。在证券投资方面尤其如此。

在 20 世纪中期,曾经有经济学家肯代尔(Kendall)提出过“效率市场假设(Efficient Market Hypothesis)”。依据这一理论,后来的尤根·法玛(Eugene Fama)把证券投资市场分为弱有效市场、半强有效市场和强有效市场。三者的基本假设分别是:

第一,弱有效市场假设:证券历史的价格资料已完全反映在证券价格中,包括公司过往的股价,以及相关公司的信息等;第二,半强有效市场假设:所有公开可用的信息都已经反映在证券价格中,不但包括市场价格变动等市场信息,也包括了公司业绩、公司的管理质素,乃至公司的财务报表等等;第三,强有效市场假设:包括私人资料以及内部资料在内的所有讯息都已经在证券价格中反映出来,因为一切都已公开,人们甚至不可能根据内幕消息来操作。而一般认为,市



场越是成熟,就越是接近于强有效市场。

这里面的意义就在于:如果弱有效市场假设成立,股票过去的价格已完全反映在今天的价格中,过去的价格对未来的价格走势就不能起到任何的提示作用,以股票历史价量变化分析为基础的技术分析也就失去了价值。更进一步,如果半强有效市场假设成立,在上市公司公布最新业绩的那一分钟开始,由业绩变化可能带来的价格波动已完全反映在最新的股价之中,无论花多少的时间去研究公司的业绩都不可能找到黑马,基本面分析也就失去了作用。这么一来,费钱费力进行证券分析岂不是完全没有任何意义?

事实上,肯代尔一开始提出效率市场理论,本就是为了证明证券分析工具的无意义。

到后来,有人又提出疑问:如果效率市场假设成立,任何人都难以获得长期的超额投资回报,但为什么现实中总有一些人能够常胜不败呢?对此深信此假设的经济学家回答:这完全是运气使然。他们常常用一个故事来做比喻:1 000 个人抛硬币比赛,抛到正面留下来,抛到反面退出比赛;一轮比赛下来后,大概有 500 个人能留下来;两轮比赛下来后,大概有 250 个人能留下来,……以此类推,在 8 到 10 轮比赛过后,只有一二个人是持续抛得正面并取得最后的胜利的幸运者。这一两个胜利有什么特别的能耐吗?不是。只不过是他们在本次比赛中的运气特别好而已。

这个几近于强辞夺理的解释,也一度被人们深信不疑,



因而,有大量的投资学专家,认为与其进行技术分析,不如跟随市场而动。

但是这个理论中又有一个矛盾,即它本身说明了股票价格虽然是随机的,但其随机性与过往的价格表现有关,亦与其他市场因素有关。据此,人们就可以通过深入细致的研究可以发现市场价格波动的规律,从而可以驾驭并战胜市场。大量的证券分析方法,如基本面分析、技术面分析等又因此而产生。

经济学界的理论就是如此奇妙,一个风靡一时的说法,可能在不久之后就会被推翻,而推翻它的理论,在一段时间以后,又有可能被后人再度推翻。所以,投资者们尽管需要一些专家的经验 and 指导,但不必将其看得过于神奇,就如同人们可以根据鸡鸣来决定起床的时间,但不必认为是公鸡唤出了太阳。

● 投资华纳的教训

林奇刚刚掌管麦哲伦基金不久的 1977 年,他就以每股 26 美元的价格买进华纳公司股票。他对于一位专家对华纳公司的股票已经“极度超值”的分析并不相信,这位专家一直跟踪分析华纳公司股票行情,他对华纳公司股票的走势并不看好。6 个月后,华纳公司的股票上涨到了 32 美元,尽管林奇对那位专家的分析一笑而过,却也受到了某些影响,因此



对于已经上涨的华纳公司的股票,开始有些担忧,但经过调查,发现华纳公司运行良好,于是林奇选择继续持股,等待上涨。不久,华纳公司的股票上升到了 38 美元,这时,林奇开始对股市行情分析专家的建议作出反应,认为 38 美元肯定是超值的顶峰,于是将手中所持有的华纳公司股票悉数抛出。然而,此后华纳公司股票价格一路攀升,最后竟涨到 180 美元以上。即使后来在股市暴跌中也维持在 100 美元左右。对此,林奇懊悔不已,从此使他只坚信自己的分析判断,严重导致他丧失了对那些高谈阔论的股市评论专家的信任。

● 华尔街滞后现象

资产与机会到处都能找到,然而投资者好像与值得投资的公司和股票之间总存在某种障碍,彼得·林奇认为这背后的原因是“华尔街滞后现象”的作祟。

按现行的体制,只有当某种股票在股市上为多数大金融公司所认可,并且已被华尔街知名的分析家(即对各行各业、各公司进行追踪研究的人员)列入购买推荐单里以后,这种股票才对买卖股票的大多数人具有吸引力。众人都等待着别人先迈第一步,这常常会贻误投资良机。当这些投资者都准备购买时,该股票已涨了很多,5 倍或者 10 倍。

林奇把上述这种状况称为“华尔街滞后现象”。林奇最得意的投资之一——国际服务公司(SCI)就是一个比较典型



的例子。国际服务公司是 1969 年上市的。在其后十年间,虽然该公司曾极力想引起华尔街的注意,但是却没有一位股市分析人员对这家公司给予稍微的注意。直到 1980 年,史密斯-巴奈投资公司才发现了它,并对它进行了研究预测。

史密斯-巴奈投资公司的研究报告中指出,人人会死这一无可争辩的事实决定了社会对丧葬服务业的服务需求。参照美国人口普查局搜集的资料发现,死亡人数呈不断上升的趋势。因此,丧葬业很明显属于增长型行业。国际服务公司是该行业全美最大的公司,当时共经营着 189 家殡仪馆,每家殡仪馆的年均收入高达 55 万美元。国际服务公司还首创了预约丧葬服务,顾客可在丧葬服务提供之前预先付款,这些“超前消费”式销售能给国际服务公司带来两大好处:第一,使得他们能保证业务量的持续稳定以及未来收益的增长;第二,预付款能产生利息,这成为公司收益的重要来源。在前十年中,国际服务公司的营业额及其股票的每股收益均按 15% 以上的比率增长。史密斯-巴奈公司的报告还预测国际服务公司未来增长至少保持同等水准,甚至有更好的发展前景,特别是在国际服务公司的管理层已决定增加市场的占有额之后,其前景更是大为看好。

的确,如果投资者在 1983 年以每股 12 美元买进国际服务公司的股票,而在 1987 年以每股 30 美元卖出,投资者可以使自己的钱翻一番,而假如投资者早在 1978 年就买进该公司的股票,那么他的钱会涨 40 倍。但是华尔街却在相当长



的时期内忽视了国际服务公司。由于丧葬服务业不属于标准行业分类中的任何一种行业,既不属于耐用消费品行业,也不属于休闲行业,所以华尔街的所谓专家们没有注意到国际服务公司的存在。而完全依赖于华尔街知名分析家推荐股票,坐等现成的投资者毫无疑问失去了赚大钱的好机会。

The Limited 公司在 1969 年上市时,几乎不为大机构投资者和知名的分析家所知。一直到 1979 年,才有 2 家机构投资者购买了它的股票,而它们两家的持股量也仅占该公司总流通股本数的 0.6%。在整个 1970 年代,当速波公司的股票以最快的速度上涨的时候,只有大约 3 到 4 位的分析家密切注意着它的走势。Pep Boys 公司的股票 1981 年每股的价格还不到 1 美元,1985 年在受到 3 位分析家的注意之前就已经涨到了 9 美元。而随着对 Stop & Shop 公司进行分析的分析家的数量从 1 增加到 4,其股价也从每股 5 美元涨到了 50 美元。

预测与现实

在林奇看来,对某一种股票价格的把握,要比预测市场大势在将来的走向要真实可靠得多。分析家们尽管预测明年的市场会如何运行,可这对于当前的某个投资者来说,到底有多大的意义呢?

或者是就当前的情势来说,当许多股票价格便宜,或者



大多数股票便宜时,没有经验的评估人会认为,整个市场都将价格下跌,从而得出不利于投资的结论。但这种看法很可能是错误的,因为投资者完全可以从某几只低价位的股票上获利。

林奇不喜欢对未来做预测,而只喜欢针对现实的情况,调整好自己的投资组合。

林奇通常选择下列四种类型的股票进行投资:能够获得200%~300%的收益的成长股;股票价格明显低于实际价值的价值股,他的做法是等到从中赚取1/3左右的收益后,迅速转移资金;带有防御性的股票,它们通常是经得起经济不景气的打击的绩优股;特殊情况及萧条的周期股。

成长是一家公司最重要的质素,因此,成长型股票最为林奇所青睐。他曾向投资者建议:“想赚钱的最好方法便是将钱投入一家近几年内一直都出现盈余,而且将不断成长的小公司。”因为在林奇看来,中小型公司股价增值比大公司容易。林奇在考察一家公司的成长性时,真正关心的并非利润的增长,而是实际单位销售量的增长数目。因为在他看来,高利润往往并不能真实地反映一个企业的真实成长状况。利润的增长并不

想赚钱的
最好方法便是
将钱投入一家
近几年内一直
都出现盈余,而
且将不断成长
的小公司。



一定是企业的经营业绩带来的,它可能是由于物价的上涨,也可能是由于巧妙的买进造成的。

林奇偏爱的另一类股票是经营业务非常简单的公司的股票。他认为,一位成功的业余投资者只需要一个以低价出售、经营业绩尚可、而且股价回升时不至于分崩离析的公司就行。一般的投资者喜欢购买竞争激烈的领域内有着出色管理的公司的股票,例如可口可乐公司、宝洁公司、通用电气、3M 公司等等。它们都经过数十年成功的奋斗,已经形成了卓有效率的团队来创造机会、争夺市场,并通过创制新产品来推动公司和利润的增长。那些可能从父辈就开始持有的股票,总是能给人以安全感。当然,事实上这类公司的确有长期的良好记录。

然而林奇建议,作为投资者,你不需要固守任何美妙的东西。有时候,也需要关注那些有美好未来、但目前尚默默无闻的小公司。在投资时,注意不同类型公司的组合,往往会有更好的

一位成功的
业余投资者只需要一个以低价出售、经营业绩尚可、而且股价回升时不至于分崩离析的公司就行。

投资组合
明显要比单一的投资能更好地规避风险。



回报。不管怎么说,投资组合明显要比单一的投资能更好地规避风险。在一个投资组合中只要有一两家股票的收益率极高,即使其他的赔本,也不会影响整个投资组合的成绩。

林奇喜欢的不是一次抱一个大金娃娃,他认为这样的目标非常不现实,因此他更青睐于积少成多的投资方式,这样的思维,也造就了他的“须鲸式投资”,关于这种少见的方式,我们将在下文中介绍。



是赌博也是艺术

赌博是一种以财物作为筹码进行的测量幸运与否的交易,参与赌博的人往往希望以小博大,并且经常胜出,从而迅速致富。但偏偏赌博有形与无形的规则往往是针对人性的弱点而设计的。人性是贪婪的,贪婪的结果常常是屡战屡败、屡败屡战。作为一种非理智、不文明的行为,赌博已经被社会公认或明令禁止。可是在股市里大多数人们的行为与赌博又有什么根本的区别?今日高吸,明日低抛,为伊消得人憔悴……

● 只是一种赌博?

在彼得·林奇看来,人们没有办法把投资与赌博完全分离开来,并把其归到一个可以让我们安心的高雅类别中去。安全的放钱场所和不安全的放钱场所之间没有绝对的分界线。当股票投资市场刚刚出现时,人们纷纷斥责买卖



股票跟在酒吧里赌博没有什么区别,直到 1920 年代后期普通股票才最终获得了“谨慎投资”的称号,而恰恰就是在这个时期被高估的市场使得购买股票更像是赌博而不是投资。

大崩溃后的 20 年时间里,大多数人仍然把炒股看成是赌博,直到 1960 年代后期当炒股再一次被当成是投资时这种印象才完全改变过来,但是在被高估的市场中绝大多数股票的风险都非常大。从历史上看,股票通常周期性地被看成是投资或者赌博,但问题是,人们的看法与真实的情况常常正好背道而驰。

多少年来,购买大公司的股票一直被认为是投资行为,而购买小公司的股票则被认为是投机行为。但是最近购买小公司的股票又变成了投资,投机则专门指炒作期货和期权。人们永远都在努力重新划分两者之间的界限。

有人认为:投资重价值,赌博靠运气,投机靠技巧,这就是三者之间的区别;有人认为,投资是可以带来长期回报的,而赌博则不能;也有人认为,投资是可以产生新的价值的,而赌博则是不能产生新价值的一种金钱的再分配方式。但到底哪个分类方法是正确的,现在仍然没有完全明晰的界线,只是公说公有理,婆说婆有理罢了。

而林奇对于其中的区别比较淡然。听到人们将其投资描述成“保守的投机”或者“谨慎的投资”时,林奇总感到很可笑,认为他们这样说时通常表明他们希望自己是做投



资,同时又担心自己是在赌博。正是因为人们对于赌博通常持反对与排斥的态度,因此,对于自己的行为是否是赌博,投资者们总是有一些担心,以至于普通的投资者们常常不能确定自己的做法是否正确。

对于林奇来说,投资在很多时候确实是一种赌博。

例如说,对于一个老练的赌马者来说,赌马为他提供了一个相对安全的长期收益,这个收益对他来说和拥有共同基金或者通用电器的股票没有什么区别。而赌博也不是完全没有任何方法可言。对于投资股票的人来说,四处打听消息、频繁换股的做法,跟赌马时只根据赛马的鬃毛是不是漂亮或者骑士的衣衫是不是华丽就下注是一样的。

然而,这种赌博与赌徒们的赌博在手段上、环境上都有非常大的区别。

说他们一致,是因为不管是参与赌博还是进行投资,人们目标无非是为了赚钱,即以小本换大利。再者,赌场和投资市场一样,都会有赢家有输家,并且,通常情况下,赢家比输家要少得多,常胜将军更是凤毛麟角。

但将他们完全混为一谈,显然也是不合理的。毕竟,从投资市场上获利的人,要比从赌场赚到钱的人要多得多了,而投资市场的规则要比赌场健全得多。并且,不管怎么说,投资市场对于经济的发展确有相当的正面作用,而赌博是不可能具有这种功能的。

就投资者来说,在投资市场当中,只需要注意一些问题,保



持相当程度的理性,小有赢余是完全可能的,至少也不至于赔得精光。

不管怎么说,投资的随机性要比赌博的随机性要小得多,大户们操控股市,也要比庄家操控赌场难得多,由此,投资者会有比较多的主动性,寻找规避风险的办法,而这正是林奇、巴菲特们得以成功的原因。这些为数不多的“投资圣手”,因为找准了风险小而赢利大的方法,所以得

以成为投资者中的佼佼者,赚到了比原先的投入要高出数百倍的利润。其他的投资者,即使做不到他们这些非凡的成就,至少也可以学得聪明一些,采用一些手法,尽量多地获利。故此,人们才有向投资大师们学习的必要性。

也正因为这样,进入投资市场的人,必须要明白投资与赌博的异同,了解自己投资的目标,从而有所斩获。要是完全对投资一无所知,不懂得任何手段和技巧,就贸然投身股市,那不如像林奇建议的那样:离开华尔街,带上所有的钱去海尔勒阿、蒙特卡洛、萨拉托加、圣·安尼塔或者中国澳门等地好好地赌上一把。至少在那些让人赏心悦目的景致当中输光时,能够说输得很痛快。而如果在炒股上失败了,能够看到的只是经纪人在办公室里踱来踱去的身影,自己却得

在投资市场当中,只要注意一些问题,保持相当程度的理性,小有赢余是完全可能的。



不到丝毫的安慰。

按照林奇的说法,购买股票已成为一个值得进行的赌博——只要你懂得游戏的规则。并且只要你拥有股票,新的机会就会不断出现。由此投资股票的获利机会远比纸牌游戏多,如果你拥有十种股票,赚钱的机会就更大。

● 明扑克游戏

明扑克牌的打法是:发牌时,让四张牌面朝上,你不仅可以看到自己的牌,还可以看到对手的大多数牌。发完第三张牌或第四张牌时,输赢就已基本见分晓,否则就是没有人赢。这和股票市场和华尔街的情况几乎一模一样。如果你知道寻找的方法你就会发现面朝上的牌中蕴藏着丰富的信息。对于会玩牌的人来说,赌牌可以提供一定的回报,而对于投资者来说,经由熟练的投资技巧完全可以得到长期而稳定的收益。

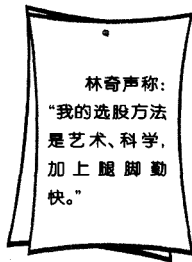
通过询问公司的一些基本情况,投资者可以知道哪些公司有可能会发展得很好,哪些有可能失败。你永远无法确定将要发生什么情况,但是每一次出现新情况(例如收益增加了,赔钱的子公司正在打折处理商品,公司正在开拓新市场等等)就跟正在翻开的一张新牌一样,可以让投资推断出将来可能发生的结果。只要这些牌有赢的可能性,你就应该继续把它们拿在手中。



得出与最后的事实相差不太大的结论。但是,没有一个大师敢说自己对于将来的趋势能有百分之百的准确预测。如果有人这么说,那么他不是自大狂,就是有意欺骗。

● 投资的艺术

相对于那些沉迷于数字分析的“技术派”,林奇认为迷信“计量方法”,就像古希腊哲学家泰勒斯一样,热衷于观察天上的星象而看不到脚下的坑,以至走路都会跌跟斗。他倾向于认为投资是一种艺术,而不是一种数学活动,他曾说:“我这里所指的艺术,是指直觉、感性以及艺术家擅长的右脑活动。”有人认为进行成功的投资首先要找到诀窍,其次要有灵感,选股就是“玩”股票,这种人最终只能慨叹,“股票就像女人,永远是个谜”。

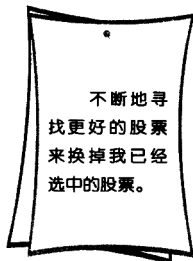


林奇声称:“我的选股方法是艺术、科学,加上腿脚勤快。”

林奇选股的艺术体现为对信念的坚持上。他说:“每个人都有头脑在股市赚钱,但并不是每个人都有这样的胆量。”尽管 1980、1990 年代美国基金业发展迅猛,但能够战胜大盘



的基金却不到 10%。因此林奇的话就更加掷地有声。作为成功的基金经理人,林奇所管理的资产日趋庞大,面临强大的压力,舆论对其能否保持优异业绩的质疑更是刺激了林奇的挑战欲望,林奇回应的策略是进攻性的——“不断地寻找更好的股票来换掉我已经选中的股票”。



对于股票的研究已有百年历史,资料分析工具比比皆是,有心人只要愿意就可以买几本书来学习,或者听一听有关专家的讲座,弄懂那些曲线图并不是多么困难的事。了解公司经营与股票价格之间的联系,也可以说是一点即通,不是什么了不起的秘密。但如何运用自己的判断结果,那就能体现一个普通投资者和一个投资大师的区别了。

投资于股市的人,投资过程就像下一盘棋,真正的对手恰恰是自我,如果能够战胜人性的弱点——恐惧与贪婪,取胜之地不仅仅是在股市。

首先是坚定的信心,对于已经决定的策略,只要是经由认真分析得出的,如非必要,就勿需更换,反复地改变自己的投资决定,则更是非常幼稚的行为,改变的结果可能就是不断地令自己后悔。



其次需要的是耐心。投资活动是一盘永远也下不完的棋。成功者要像棋坛高手一样,沉得住气,既然知道这是一盘永远也下不完的棋,那么就让我们耐心一些。耐心是一种成熟的标志,而信心和决心正是耐心最好的伙伴。人类的决心就像魔术师一样,你想要什么,就一定能得到什么。在有效的付出的保障下,有决心和耐心的人一定会得到回报。在充满动荡与陷阱的股市,林奇特别强调一种“大局观”,也就是对股市基本走势的把握与信心。他认为坚持信念和选择股票,后者的成功有赖于前者。

能够控制自己的心浮气躁,按既定的目标行动,那么,这样的投资者就已经成功了一半了。



3. 须鲸投资方式

须鲸是一种海洋生物,它不是采取有针对性的捕食方式,而是先不加选择地、快速地吞食数以千百万计的微小海洋生物,然后,经过须鲸的选择,很少的精华部分留下来,其余的杂质则全部排除出去。林奇在感觉到投资良机时,也像须鲸一样,先买一大批股票,然后经过仔细研究,最终选择一小部分优异的股票留下来,继续持有,其余的则全部卖出。

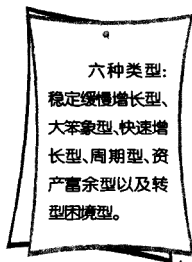
但即使这些留下来的股票,也会由于公司经营情况的改变而使该公司的股价发生变化,如该公司所处的行业竞争加剧,面临新产品的挑战,公司本身的管理出现问题,凡此种种都会引起该公司股价的下跌。一旦情况有变,就要采取行动。即使企业本身没有什么变化,股价变了也会促使林奇采取行动。



六种类型的公司

彼得·林奇在 13 年的时间里买卖过 15 000 多种股票，当中有一些还曾反复买卖。经手了这么多股票，他总结出一个心得，即把名目繁多的股票归类，由此，投资者可以更加清楚地看到这些股票的实质，从而不至于被它们弄得眼花缭乱，不知所措。

林奇根据公司的所属行业、规模和收益把上市的公司划分为六种类型，这种分类方法几乎涵盖了其他分类方法全部的优点。它们分别是：稳定缓慢增长型、大笨象型(stalwarts)、快速增长型、周期型、资产富余型(asset plays)以及转型困境型。下面一一介绍。



1. 稳定缓慢增长型

稳定缓慢增长型公司通常规模巨大、历史悠久，其增长速度比 GNP 稍快一些。这种公司并不是从一开始增长速度就很慢，它们开始时的增长速度也和快速增长型公司一样，只是后来才慢了下来，这是和整个行业的发展状况息息相关的，当一个行业的整体发展速度慢下来时，该行业中绝大多数的公司也随之失去了发展的动力。1950 和 1960 年代的电



器设备行业的公司是快速增长型,现在成为缓慢增长型公司了。那些风行一时的快速增长型行业如铝业公司、铁路公司、汽车公司等都变为稳定缓慢增长的了,事实也证明了这一趋势的不可避免性。在经纪人提供的股票走势图上很容易找到平稳、缓慢上升的稳定缓慢增长型公司的股票走势图。另外,稳定缓慢增长型公司的另一个表现是它定期支付较高的股息。在林奇的资产组合中这一类型公司的股票不是很多,他甚至觉得浪费时间在这一类型的公司上面毫无意义。

2. 大笨象型

大笨象型公司的规模通常比稳定缓慢增长型公司的规模还要大,但它们的增长速度比缓慢增长型的还是要快些,尽管不属于快速增长型。这和大象非常相像,有着巨大的身躯,走起路来的速度也很快,但不能说是奔跑吧。诸如可口可乐、宝洁、贝尔电话以及高露洁这样的公司都属于大笨象型。它们的走势图既不像华北平原那样平坦,但也不像珠穆朗玛峰那样陡峭。这种类型公司的年收益增长率为10%~12%,当你购买大笨象型公司的股票时,你多少有点像站在了山麓上。在林奇的资产组合里总是保留一些大笨象型公司的股票,因为在经济衰退或者股市不景气时,其价格的相对稳定性总能给资产组合提供较好的保护。

3. 快速增长型

快速增长型公司就是林奇最为青睐的 Tenbagger,这种



公司的规模小、崭新而富于活力,年增长率为 20%~25%,其中还蕴藏着大量能涨 10 到 40 倍,甚至 200 倍的股票。快速增长型的公司没有必要非得属于快速增长型行业,而且林奇宁愿它不属于快速增长型行业,因为在缓慢增长型行业中它所需要的只是一个能够不断发展的空间。啤酒行业的 Anheuser-Busch 公司、速食业的 Taco Bell 公司、百货业的沃尔玛公司以及服装零售业的 The Gap 公司都属于快速增长型公司。快速增长型公司的股票能给投资者带来惊喜,同时,也存在着巨大的风险。投资者在跃跃欲试的时候,也应该变得小心翼翼,毕竟快速增长型公司是一把双刃剑。如果你的资产组合比较小,你只需要选对这类公司中的一两种股票,你就所向披靡。只要他们能保持较快的增长速度,快速增长型公司的股票就能提供丰厚的回报。林奇所寻找的快速增长型公司是那种资产负债表良好又有巨额利润的公司,并且谨慎地计算出它们的增长期何时会结束以及为增长所付出的资金有多少。

4. 周期型

周期型公司一般都属于周期型行业,在增长型行业中,公司只是不断地扩张,而在周期型行业中公司的发展不断地在扩张与收缩的过程中轮回,所以周期型的公司的销售收入和利润定期上涨或下跌。汽车和航空公司、轮胎公司、钢铁公司以及化学公司都是周期型公司,当国防工业的利润随不同执政党政策的变化而周期性地上涨和下降时,我们也可以



说它是周期型行业。从衰退的经济环境中进入繁荣的经济环境中,周期型公司出现了周期性的复苏繁荣,其股价的上涨也比大笨象型公司要快得多,随着衰退期的到来,其股东的收益也便随着减少。因此,周期型公司的股票是所有类型的公司中最容易被误解的股票,也正是这种类型公司的股票最容易让粗心的投资者失败,而让谨慎的投资者认为它最安全。关键在于对于公司所处的周期有没有足够的了解和把握。也就是说,你必须能够发现公司衰退或者繁荣的早期迹象。

5. 转型困境型

转型困境型公司不是周期型公司,它们濒临破产;也不是缓慢增长型公司,它们的增长率是零。这些企业在发展过程中由于某些原因,受到了沉重的打击,并且几乎要按照《破产法》的规定申请破产保护。成功转型公司的股票能迅速弥补损失,投资它的好处就在于这类股票受整个市场的影响最小。标准普尔指数、股票走势图以及经纪人公司的记录都将把这些几乎申请破产的公司除名,所以你除非用头脑把它们的名字记下来,否则你将再也听不到这些公司的名字。当然也有转型失败的公司,但不时的转型成功总能使人对这类公司的股票变得兴致盎然,回报也很不错。林奇通过转型公司例如克莱斯勒公司的股票为股东们赚了不少钱。

6. 资产富余型

资产富余型公司指的是具有隐蔽价值资产的公司,这些



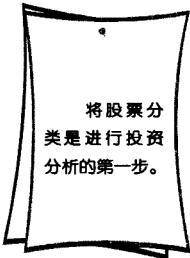
隐蔽性资产为你所知,却为华尔街的专家忽视。你或许会问,华尔街有如此众多的分析家和公司收购者,看起来不应该还有没被华尔街注意到的资产啊。但事实是,确实有这样的资产。林奇认为在金属业、石油业、报业、电视台、药业等诸多行业,甚至有时在公司的亏损中,都有隐蔽的资产。隐蔽资产可以包括税损转结、现金、土地、房地产以及巨大的荣誉和潜在的发展价值。根据个人的情况,在日常生活中,如果你留心的话,你也能发现这些隐蔽性的资产。林奇回忆说:“如果我能看到我的小女儿对迪士尼频道是如何喜欢,大女儿对 MTV 是多么欣赏,妻子是如何迷恋古老的 Bette Davis 电影,以及我是如何地爱看 CNN 新闻和有线电视的体育频道,可能我会明白有线电视的价值到底有多大。”换句话说,投资资产富余型公司的机会随处可见。一旦对此了解透彻,你需要的只是耐心的等待。

你可以把自己想像成股票,当你不对自己进行“停业清算”的时候,你代表一种价值:赚钱的能力。那些从事工作比较稳定、薪水较低、升职不快的人属于“缓慢增长型”,图书管理员、教师、警察都属于这种类型。那些工作薪水较高、升职机会多的人,应当属于“大笨象型”,例如公司里的中层管理人员。那些在很短的时间赚一大笔钱用于长期消费的人属于“周期型”,例如经营夏令营的商人、圣诞树的销售商。由此类推,那些自己不劳动靠祖宗留下的财富生活的人属于“资产型”,那些生活在社会底层的人、流浪者、失业的工人是



潜在的“转型困境型”，演员、发明家、房地产开发商、运动员、音乐家都是潜在的“快速增长型”。

一家公司的增长率不可能永远保持不变，公司类型随着增长类型的改变也会发生相应的转型。前面我们已经谈到，从快速增长型公司到缓慢增长型公司的发展可能性。一度是快速增长型公司也会变为周期型公司。当陷入困境的周期型公司东山再起时就变成了转型困境型公司。其他五种类型的公司都可能是潜在的资产富余型公司。如果你不能判断出自己拥有的股票属于哪一种类型，就去问你的经纪人。将股票分类是进行投资分析的第一步。



将股票分类是进行投资分析的第一步。

不同股票不同策略

将公司分类的目的显然不是让它们有一个好看的帽子，而是为了要让投资者能据此区别对待，对不同类型的股票采取不同的买卖标准和投资策略。林奇认为，那些建立在普遍原理基础上的策略，例如“当你的投资翻番时，就把股票卖掉”、“两年后就把股票卖掉”、“当价格下跌 20% 时马上卖掉手中的股票止损”并非随处可用的万应灵丹。因



为想要找到一个各种类型的股票普遍适用的公式是绝对不可能的。林奇举例说：“当你购买的是有着沃尔玛公司发展潜力的快速增长型公司的股票，它有机会给你带来十倍的回报，而你把这家公司当作大笨象型公司并且仅仅为了50%的回报就卖掉它是毫无意义的。”

由此看来,只要抓住增长这个精要,对于不同的股票,并不需要都应用同样的方式,即使这种方式被大多数人证明是正确的,因为例外永远存在。

林奇划分的六个类型中,有三个与增长有关,可见他对于“增长”二字是无比重视的。林奇坦言:快速增长型公司是他的最爱。这个理念对一般投资者极具指导意义。林奇管理的资产规模太大,尽管就个人爱好而言,他最喜欢快速增长型股票,但为了整体组合的考虑,不可能把全部资金都用来购买这类股票。但普通投资者就不同了,他们的投资组合不可能太繁复,一旦确认看准了,不妨重仓持有,只需等待这些股票带来回报即可。

然而,快速增长型公司固然值得重视,投资者的主要工作也应当放在寻找这类公司身上,但是,这毕竟不是赚大钱的唯一途径。何况,就某个投资者来说,可能花了许多时间也找不到这样的公司,要么即使好不容易找到了一个这类公司,但其股价已经过高,此时投资并非良好时机。而且,增长率突然提升到 50%至 100%的公司,正是需要谨慎对待的公司,其中可能有不可告人的秘密,在不知道其中的奥



秘之前,盲目投资可能会跌入陷阱。这时,投资者有必要放开眼界,不必拘泥于在一棵树上吊死。别的类型的公司,也不会没有赚钱的机会。再者,每个类型机会的大小是变化的。优秀的投资者应该眼观六路,随时观察。

需要注意的是,一个公司所属类型不是永远不会改变的,把握住公司类型的转换对投资者来说,也是一个重点问题。以迪斯尼公司为例:多年以前它属于快速增长型公司,然后变成了一家大笨象型公司,随后又变成了一家拥有众多房地产、老电影以及卡通片的资产富余型公司。到了1980年代,当它的经营状况不景气的时候,它又变成一家转型困境型公司。当一个公司的类型发生了变化,投资者对待它的股票的态度也必须相应地有所变化。

● 成长型、周期型与起死回生

仅从选股的范围来看,人们很难简单地把彼得·林奇归入“保守型”或“激进型”或其他什么类型当中。

他有时给人的感觉是特别喜欢那些增长稳定的股票,比如在1990年代,高科技成长股飞速发展的时候,有的高科技公司的市盈率竟然高达500%,一时间炙手可热。但林奇却对这些“坐飞机”般的股票避得远远的,一点也没有跟风追进的意思,这一点和巴菲特的观点很近似。他并且说过:“我所持有的高科技类股票是最持久的输家。”



在很有影响力的“华尔街一周”这个财经类电视节目中，有“华尔街第一股评家”之称的鲁凯瑟差点将他评为“非常保守的人”。

但是，他却并不像巴菲特那样，劝告大家都不要投资高科技股。在他看来，一般投资者要是看得眼热，而强行制止他们投身于热潮之中是不现实的。于是他向那些经不住诱惑的人提出了一个建议，即以从侧面进入的方式参与“科技股热”。何谓“侧面进入”呢？就是不直接购买高科技股，而购买那些与高科技公司有关的公司的股票，具体来说，这些公司大致有两类：第一，为电子网络提供设备、线路、服务的供应商。在网络不断烧钱的时候，不管网络公司本身有没有赚到钱，这些供应商的产品是实实在在地卖出去了。这就如同不管淘金者有没有挖出金子，卖工具的商人肯定是赚得盆满钵满。第二，因网络的发展而受益的公司。比如因为运用了网络，使得成本降低、作业简化，赚到了比以前更多的钱的公司；或者开发出了新的网上业务，从而令业绩大为提升的公司，特别是那些本来就有盈利的传统公司。

其实，林奇有时还是会在成长型股票上下功夫。这里要消除一个误解，成长股并不等于科技股，但凡那些年增长速度较高的公司都可以说是成长型公司。比如美国的服务业中，这类公司就不少，那些餐饮连锁公司如麦当劳、零售连锁公司如沃尔玛，都是成长速度极快，而投资回报率甚高的



公司。

林奇比较中意的成长型公司需要具备的条件是：能在 10 到 15 年的时间里一直保持 20% 的年增长速度，也就是 3 年可以翻一倍。也就是说，增长应该有一个相对稳定的、比较长的时期，而不是突然炒作出来的。为此他还提出了一个“72 原则”，即年投资回报率除以 72，等于资产翻一倍需要的年数。比如 25% 的投资回报率 3 年翻倍，15% 则是 5 年翻倍。这样的公司不但收益高、增长快，而且与那些坐直升机的泡沫股相比，风险性要小得多。需要注意的是，投资这类公司的股票一定要先作考察，弄清楚进入投资名单的公司是不是已处于扩张期的末期，然后才可以下手。在投资当中，时间尺度是投资者衡量公司的最佳法宝，也是一个直接简单的办法，多多利用时间这把尺子，一个公司的内在价值就不再是晦暗难懂的东西了。

此外，林奇比较喜欢的成长型股票还有金融业股票。“那些有着雄厚的储蓄基础，管理有效率，贷款谨慎的商业银行”亦是成长迅速，而风险又小的优质企业。当他 1980 年代初大量收购美国地方银行的股票时，这一点还未被大多数投资机构所认识，因此这些股票股价普遍偏低，真是最为理想的投资物件。盈利的情况证实了林奇的判断准确之后，他又在 1980 年代中期，林奇成批地买储贷协会股票，虽然这些小型金融机构单个看起来盘子都不大，但加总起来数量也颇为惊人，1983 年底，总数竟达 100 种。林奇和他的团队甚至为

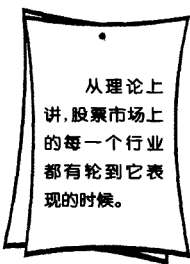


这些小机构起了绰号：比如美国联邦国民抵押协会叫“法尼梅”，学生贷款抵押协会叫“赛莉梅”等。

其中的“法尼梅”，表现颇佳，从做长借短贷倒利差，到把按揭贷款证券化，它进入了“按揭支援证券”市场，这个市场在美国发展到每年交易额 3 000 亿美元的规模。在林奇任麦哲伦基金经理的最后三年里，“法尼梅”占据了基金最大的头寸，市值达 5 亿美元。1980 年代不到 10 年的时间里，富达公司及其客户在“法尼梅”身上赚取了 10 亿美元左右的利润！

这令林奇对金融股票的感情更加深厚，即使在 1987 年美国股市大调整之后，林奇仍然努力挖掘金融服务类股票，甚至包括当时几乎面临了市场打压的巨大压力的共同基金。

说到成长型股票，林奇对此有独到见解。他认为，“从理论上讲，股票市场上的每一个行业都有轮到它表现的时候”。也就是说，各个行业都有成为成长型行业的机会，每个行业当中都可能出现成长股。这就是林奇所谓的“周期性”。重要的是大型基金的基金经理，能不能抓住行业处于成长阶段的时机。这有时候会类似于赌博，基金经理难免会有“赌行业”的时候。



从理论上讲，股票市场上的每一个行业都有轮到它表现的时候。

不过，过多的赌博是很不安全的，说不定会让人输得血



本无归。所以,分析仍然必不可少。林奇认为,必须注意追踪带有周期性特征的蓝筹股(Blue Chip)(注:Blue Chip 是华尔街的一种术语。在以前美国的赌场,所用筹码是以不同颜色做代表的,而其中最大银码的筹码是以蓝色为代表。因此,人们便借此称某些大型上市公司股份为蓝筹股,意思是这些公司的股价够高,而市值又够大,交投活跃,买卖容易),并且及时剔除已走了下坡路的周期性行业股票,这是每天都应该做的事。

1980 年代初期,林奇曾预感到汽车行业会有好的表现,决定把 8% 的资金投入汽车股,但简单地用押宝的方式随意买入的汽车股是一定不行的,于是他对每家汽车公司都进行了分析,特别是美国汽车的几大巨头。林奇认为,在 1982 年到 1987 年,通用汽车上涨了 3 倍,福特汽车上涨 17 倍,克莱斯勒则将近 50 倍。林奇选择了克莱斯勒,他 1982 年 3 月买入了克莱斯勒。当年 7 月间,他亲自拜访了该公司的高管,又与李·艾柯卡面谈了两小时。当时,艾柯卡十分看好他们刚刚推出的新车型 T 五型微型旅行车。果然新车型 9 年销了 300 万辆。

同时,林奇的仓位还包括如通用电器、菲利普·莫里斯、柯达、默克制药等增长型企业的股票。在林奇看来,通用电器的股票在 1980 年代的走势曲线完全可以媲美强生公司这样的稳定增长型股票。林奇还选择了健伍制片这样的娱乐业公司,公司制作的电视节目,包括闻名全美的欧普瑞的脱



口秀节目,为公司带来滚滚财源。

据林奇的观察,企业的业绩表现的周期通常是 7~10 年。比如克莱斯勒,1988 年每股盈利是 4.66 美元,1989 年只有 1 美元,1990 年跌到了 30 美分,1991 年更出现了亏损。有的行业更表现为周期性的波动,比如造纸、化工、钢铁等。比如在买入汽车股之后,他就曾经在 1986 年,作了五年来的头一次关键转移,这是五年里的第一次,因为他觉得市场已经出现了阶段性饱和,于是将投资方向转到了金融股上。

所有这些当然都离不开美国股市的基本面。林奇曾在 1990 年代作了一回全面统计,把 20 世纪初期二三十年代之交的股灾也计算在内,美国股市的股票的平均回报率为 11%,超过国库券、债券、定期存单的回报的一倍。这个基本事实支援了林奇的大局观,相信股票的成长得到经济成长的支援,相信只要选对了股票终将得到回报。

1400 多种证券怎么经营

林奇是一个投资天才,他的能力是常人所不具备的:他能在千变万化的股票市场中,一眼看出其中的关键所在;他能用一种完全不同于他人的方法分析由大众发出去的资讯;他不断地以娴熟的技巧把投资从一个方向引向另一个方向;他就像一位比赛中的船长,利用风向的变化不断变换航向,



许多证券在他的投资组合里仅停留一两个月,而整个投资组合里的证券至少一年要翻检一次。林奇喜欢换股是出了名的,而他也自称购买的股票如在三个月后,其中有 $1/4$ 仍值得保留,就很满意了。

林奇的投资方式颇令不少人,即使是最老练的投资者感到惊诧,大多数的投资者最多同时经营一二十种股票,而林奇却有着追求新鲜股票的强烈欲望,他同时经营着 1 400 多种证券,并且时常翻新。在林奇经营的 1 400 多种证券中,其中最大的 100 种占其所投资金的一半,其次 100 种占其所投资金的 $1/6$ 。林奇每天大约都要卖掉 5 000 万美元的股票,又买进 5 000 万美元的股票。

从价格反常的情况中寻求获利是许多投资者的共识。在证券投资单上,不论是上市公司,还是非上市公司,任何时候都有一些股票因价格到达某一高位而应该出售,一些股票因价格跌至某一低位而适于购进。投资者通过对这些股票的买进、卖出,再买进,再卖出,周而复始,不断地从中获取收益,积累财富。在这方面,林奇比大多数投资者都做得要突出。当林奇发现有的公司股票超过应有的价值时,即使是稍稍超过,他也会立刻卖掉;当发现有的公司股票低于应有的市价时,就马上购进。如甲公司股票每股 10 美元,乙公司股票每股 20 美元,他会先以 10 美元的价位买入甲公司股票,当甲公司股票上涨到每股 20 美元时,把甲公司股票卖掉。也许那时乙公司股票已下跌至每股 10 美元,然后,他再购买每



股 10 美元的乙公司股票。他对于积少成多有特殊的偏好，这与信奉“长线是金”的投资者们的看法截然不同。因为他始终认为，几股小利润汇集在一起会构成一笔巨大的收益。如果你也是一个喜欢看到现实的利润的人，那么林奇的投资方式无疑对你非常适合。当然，你必须要首先学到他的准确眼光。

林奇认为，每天作一些小决定，只要这些决定是正确的，会比每年作几个大决定能带来更大的利益。而且，每天作一些小决定所发生的错误损失，要一下子作几个大决定所发生的错误损失要小得多。换句话说，一年做出几百个决定，这样即使你错了其中的几个也影响不大。

根据平均
利润法则，只要
你比普通的投
资者优秀，你肯
定能准确无误
地前进。

根据平均利润法则，只要你比普通的投资者优秀，你肯定能准确无误地前进。当然，林奇也同时指出：“当然错了的时候，你必须得知道，然后尽快纠正错误。”

林奇不放弃对小利润的追逐，其直接原因是他对股票的价格非常的敏感。由于这种敏感过于常人，他也常常能在这样的交易中取得胜利。通常，在进行交易时，林奇不是立即进行大宗股票交易，他一般会在股票行情不利时，撤回他的出价，直到市场恢复时再出动。这也跟许多其他的交易员



不同。

林奇喜欢在自己的资产组合中,持有稳定缓慢增长产业中有巨大收益的保守股票,因为这些股票一般受到经济衰退的影响较小,当市场上升时,它们上升得较为缓慢,但当市场下跌时,它们的支撑能力也要强得多。

林奇从不持有现金或现金等价物。他也很少涉足期权、期货及其他衍生工具,林奇认为,期权、期货市场如同一处昂贵而又无用的赌博场所,它没有为社会提供任何资金和贡献。林奇还以时间做比喻,他说:“当你拥有优质公司的股份时,时间站在你的一边。你可以等待——即使你在前五年没买沃玛特,在下一个五年里,它仍然是很好的股票。当你买的是期权时,时间却站在了你的对面。”

林奇认为,购买了一家振奋人心的公司的股票却没有获利是一种最恐怖的馅饼。美好的故事总是那么诱人,就像只听得见滋滋响的声音,却看不到牛排在哪里。

尤其是那些有所谓的知晓内幕的人不断透露出“好消息”,更不要将此作为购买某种股票的理由,即便透露消息的人十分精明、十分富有、他上次透露的消息十分有用,也要区别对待来自这种渠道的消息。

林奇曾经购买过数十家这类公司的股票,如果这些公司许诺的理想前景能够变为现实的话,他就能从中赚上百倍的钱,但不幸的是每次他都大赔一笔。这类事件曾发生在他投资美国太阳王、阿尔汉市纳矿业等公司时。以前,林奇曾看



上这类公司,是因为他的消息来源、那些特殊的朋友悄悄地告诉他:“我有一家很好的公司,但规模太小,不适合基金投资,不过你可以考虑自己投资。”伴随着可靠的资讯的,还有许多动人的情报。吃过很多的亏后,林奇才对这种小道消息保持了足够的警惕。因为内部人的消息固然是一个很重要的信息来源,但不加辨别地相信,绝不是一个投资者应当有的思维方式。

● 大基金与大制度

在“华尔街一周”等著名媒体报导过他的事迹之后,彼得·林奇的名声迅速高涨,连同他的公司及其基金也众所周知了。这对于基金来说真是再好不过了,因为基金是需要客户的,只有客户多了,可供运作的资金量才大,资金量大,才便于操控。成为知名基金以来,每个月都有大量客户进入,带来的资金额以数千万计。1982年末到1983年初,仅仅半年左右的时间,客户的涌入加上股票的增值,富达公司可控制的资金很快上升到10亿美元。

至此,麦哲伦基金也迅速迈入了大基金的行列。小基金骤然变成了大基金,其在经营策略就必须调整相应的应对方案,否则反而会被大量资金和客户缚住手脚,甚至不知所措。

林奇显然没有在飞速发展的时期头脑发热,乱了方寸。他为自己的基金制定了一条实用而有效的规则:不放弃小公



司的股票,然后关注大公司的情况。而且,比较重要的还是规模越大越是把重点放在那些数量众多的小公司上,这可能是因为小公司的换手率更高,需要经常性地来进行翻检,同时单个小公司股票的数量较少,价格也较低。他自己曾说过,那 900 种股票中有 700 种的资产总和不到基金总资产的 10%。至于那些重仓持有的大公司的股票,主要是知名度和盈利率都最高的公司,比如全美 100 强的公司的股票,在他的基金中占据了差不多一半的席位。

按照林奇一向以来的准则,他仍然保持着极高的换手率。1983 年 4 月基金资产额突破 10 亿后,基金持有的股票个数膨胀到了 450 种,到了秋季就又翻了一倍,达到 900 种,后来更达到 1 400 种。他每天早上要做的第一件事,就是不厌其烦地把所持股票列表按字母顺序浏览一遍,然后决定卖掉哪些,之后再买进哪些。

曾有人使用过一个具体的比喻,认为林奇的富达如同海洋生物中个头最大的须鲸,靠大量吞食小鱼小虾为生。不过,按这样的准则行事也会遇到一些困难,比如小公司中,优秀公司的数量不是太多,至少尚难以满足林奇的需求。购买大公司股票要花几个月的时间建仓,要卖掉老股票则需要更大的耐心。不过,整体来说,麦哲伦基金的业绩长期以来都保持得很好,而不像许多媒体预言的那样,会很快走下坡路。

即使是有彼得·林奇这样的天才作支撑,这样的业绩仅



靠他个人的力量也是无法做到的。而林奇认为,他的诀窍之一就是“高明的管理”,换成当今管理理论上常用的语言,就是“建立有效的团队”。

比如,从 1983 年起,林奇在富达公司中建立了“首席交易员”制度:在一位首席交易员拜伦·莱登之外,又设置了第二位交易员,首席交易员只负责买进,而第二交易员则只负责卖出。这一分工合作的做法大大提高了交易环节的工作效率,这就为林奇赢得了更多的时间和精力,可以安心地研究他的股票。

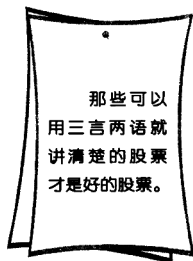
此外,林奇又为自己设置了几个助手,他们的主要工作,就是每天不停地给上市公司、分析师们打电话,以免林奇将时间花费在大量的琐事上。有意思的是,那些助手们因为与林奇接触得多,受到他的言传身教,业务能力迅速提升,先后做了富达公司新设立的基金的经理,包括富达成长基金、富达清教徒基金、特殊事件股票基金、海外基金、反向基金等等。而每任命一位新经理,就又多了一条寻找好股票的信息源。同时,新基金还让新的分析师崭露头角。富达因此而栽培并拥有了基金经理与分析师组成的强大阵容。

这些经理与分析师每天集聚会议室交流寻找好股票的信息,这很快成为公司制度化的正式日程。在林奇主持的交流会上,每个人只有三分钟时间推介他的好股票。后来林奇更进一步把这个时间控制在一分半钟。因为在林奇看来,那



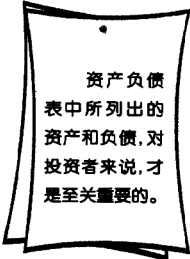
些可以用三言两语就讲清楚的股票才是好的股票。

更为重要的是,富达公司的一项基本制度,那就是基金经理亲自负责选股。分析师的职责也是选股,但他独立工作而不受基金经理的影响。这是富达公司团队制度的核心,正是这个一加一大于二的制度安排,确保了富达能选出好股票。



4. 财务报告的妙用

林奇对阅读财务报告也有着足够的重视,这是因为受了格雷厄姆的影响。林奇对如何阅读公司的财务报告有着高人一等的看法,他说:“无数财务报告的命运是送进废纸篓,这并不足为怪。封面和彩色纸张上的东西容易看懂,但价值不大;后面所附的数字犹如天书,却是相当重要。财务报告,毋宁说是所有的出版物,都遵循了一条规律:纸张越差,所印内容越有价值。尽管如此,有个办法可以只花几分钟就从财务报告上得到有用的情况。那就是翻过封面和彩页介绍,直接找到印在较差纸张上的资产负债表。资产负债表中所列出的资产和负债,对投资者来说,才是至关重要的。”



资产负债表中所列出的资产和负债,对投资者来说,才是至关重要的。



林奇认为,通过对公司的资产和负债等情况的分析,可以了解该公司的发展,以及目前公司财务地位的强弱等情况,对于投资者分析该公司股票每股值多少现金等等问题有极大的帮助。

☾ 不可靠的账面价值

对于账面价值,业界有一个流行的理论,那就是如果账面价值为每股 20 美元,而实际售价只有每股 10 美元,那么投资者就以便宜一半的价钱买到了想要的股票。林奇认为这种理论是根本错误的,它的错误之处在于:标出的账面价值常常与股票的实际价值毫无关系。账面价值常常大大超过股票的实际价值,当然,也有账面价值低于实际价值的时候。

20 世纪中期,被称为价值之父的著名投资学理论学家本杰明·格雷厄姆(Benjamin Graham),曾经对于内在价值和账面价值的问题作出过精辟的论断:企业价值的高低,并不体现在其股票的市场价格上。他建议投资者首先要对企业的内在价值进行考察。他在他的《证券分析》一书中指出:“投资是基于详尽的分析,本金的安全和满意回报有保证的操作。”格雷厄姆主张通过分析企业的赢利情况、资产情况及未来前景等因素来评价股票。他认为正确的投资方法应该是:估计股票的内在价值,并通过对股价和内在价



值的比较去发现并投资那些市场价格低于其内在价值的潜力个股,以期获得超过大盘指数增长率的超额收益。这一理论在“股神”巴菲特手中发扬光大,为巴菲特带来了数以亿计的美金。

林奇在投资理论上,和巴菲特有很多的不同,但在对于企业价值和股票价值的认定上,却有很多相同之处。因此,林奇也不建议人们仅仅依据股票的账面价值进行投资。

举个例子来说,阿兰伍德钢铁公司 1976 年标明的账面价值为 3 200 万美元,即 1 股 40 美元。然而该公司在 6 个月后还是破产了,破产的原因在于该公司计划不周,操作上又出了差错,更新了一套后来证明毫无用处的炼钢设备,而光该设备的账面价值就是 3 000 万美元,破产后的阿兰伍德钢铁公司为了偿还部分债务,仅仅以 500 万美元的价格就把该设备卖给了卢肯斯公司,账面价值和实际价值相差多少呢?

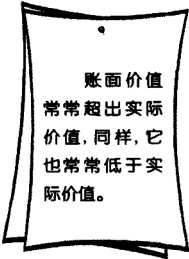
所以投资在按账面价值购买一种股票时,必须对这些账面的东西背后的实际价值是多少有一个详细的了解和分析。通常情况下,在资产负债表中右面的负债很多的情况下,左面的超值资产就更加让人不信任。如果一家公司的资产为 4 亿美元,负债为 3 亿美元,算下来,账面价值应当是正 1 亿美元。然而,谁能确保负债部分的数字是毫无隐瞒的呢?要是 4 亿美元的资产在破产后的拍卖中只能卖得 2 亿美元的话,那么实际上账面价值却是负 1 亿美元。公司不仅一钱不值,



还倒贴不少。

● 隐蔽性资产

账面价值常常超出实际价值,同样,它也常常低于实际价值。林奇常常撇开公司财务报告中的账面价值,去搜寻公司的隐蔽性资产。林奇在实际的调查中,发现许多正是投资者挖掘隐蔽性资产,从而大赚特赚的地方。



账面价值
常常超出实际
价值,同样,它
也常常低于实
际价值。

林奇认为在石油业、金属业、制药业、报刊业、电视台等诸多行业,甚至有时在公司的亏损中,都有隐蔽性资产。这些隐蔽性资产存在的形式多种多样,可能是一笔现金,也可能是地产、森林或者是税收优惠等等。

让我们先来看看沙石滩公司的例子。1976年年末,沙石滩公司股本规模为170万股,每股14.5美元,照此计算,整个公司的价值仅为2500万美元。1979年5月,刚刚过了两年半的时间,福克斯影片公司买下了沙石滩公司,成交价是7200万美元,这时沙石滩公司的股价也随之涨到了每股42.5美元。福克斯影片公司在买下沙石滩公司后的第二天,就把沙石滩公司的砾石场以3000万美元的价格卖出。可以说,仅砾石场这一项资产的价格就超出了1976年



投资者买下整个公司所需的资金。需要指明的是,砾石场只是沙石滩公司诸项资产中的一项。所以,砾石场周围的地产、德尔蒙特森林和蒙特雷半岛的 27 平方公里的土地以及一家经营尚可的旅馆、两个设备不错的高尔夫球场等几乎就成了免费赠送的财富。即使是股价上涨后的 1979 年,购买沙石滩公司的福克斯也大大地赚了一笔。

对于那些拥有诸如土地、树林、原油和稀有金属等自然资源的公司来说,这些极有价值的资产常常只有一部分真实价值登记在账面上。林奇曾举过一家石油公司的例子,某家石油公司的存货已经在地下保存了 40 年,因为存货的价格还是按老罗斯福执政时的价格计算的,所以假如仅仅从资产负债表上看,它的资产价值可能并不是很高。但是若从石油的现价来看,它的价值已远远超过所有股票的现价。它们其实完全可以卖掉石油,从而给股票持有者带来一笔巨大的财富。并且石油销售是毫不费事的,它不像卖衣服,因为没有人会在乎石油的颜色是紫红色的还是鲜红色的,也没有人在乎这些石油是去年开采的还是今年开采的,他们在乎的只是它的用途和价格。

20 世纪 60 年代以后,商誉作为公司的一项资产,常常是隐蔽性的,能使拥有它的公司产生隐蔽性资产。波士顿的第五频道电视台在最初获得营业执照时,它的资产只有大约 250 万美元,下面是它的明细账:为获得必要的证件,它支付了 25 万美元,建电视塔可能花了 100 万美元,播音



室可能又花了 100 多万。这就是该电视台创业时的全部家当,反应在账面上,大约只值 250 万美元,让人意想不到的,到电视台出售时,售价却高达 4.5 亿美元,由此可见,其出售前的隐蔽性资产高达 4.475 亿美元。而作为买方,在其新的账簿上,就产生了 4.475 亿美元的商誉。

另外,按照会计法的规定,商誉必须在一定的期限内被摊销掉。这样,随着商誉的被摊销,又会产生新的隐蔽性资产。例如,可口可乐公司创建的可口可乐装瓶厂,除去工厂、存货和设备价值以外的装瓶特许权的费用就是它在账面上的商誉价值,它实际上是具有巨大的无形价值的经营特权。按美国现行的会计准则,可口可乐装瓶厂必须在开始经营起的四年内全部摊销完,而事实上这个经营特权的价值每年都在上涨。1987 年,可口可乐公司上报的赢利为每股 63 美分,但实际上另有 50 美分被用来偿付商誉了。不仅可口可乐装瓶厂取得了比账面上好得多的成就,而且其隐蔽性资产每年都在增长。

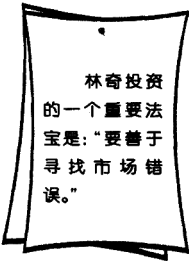
当一家公司拥有另一家公司的股票时,其中常常有隐蔽性的资产。雷蒙德工业公司和油田电信服务公司的情况就是如此。雷蒙德公司的股票每股售价为 12 美元,而事实上每股都代表了电信公司价值 18 美元的股票。所以,投资者每买一股雷蒙德公司售价 12 美元的股票,就等于买到电信公司一股价值 18 美元的股票,隐蔽性资产为每股 6 美元。



包含多个子公司的母公司,也很可能有隐蔽的资产存在。另外,对于可能复苏的周期型企业来说,减税是最好的隐蔽资产。当佩斯中央公司破产后,由于实行损失账目结转,留有巨额的税收损失可供结转。一旦佩斯中央公司从破产中摆脱出来,即使等到它开始赢利,其中存在数百万美元的利润仍不用缴税。我们可以计算一下,当时的公司所得税的税率为 50%,只要佩斯中央公司一开始复苏,就占有了 50% 的优势。佩斯中央公司的复苏使它的股票从 1979 年每股 5 美元上涨到 1985 年的每股 29 美元。投资于佩斯中央公司的投资者将因此而获得 500% 以上的利润。

● 善于寻找市场错误

长久以来,人们一直认为,市场永远是对的,错的都是自己,要是没有赚到钱,肯定是因为自己的步伐与市场不够合拍。但林奇却认为,市场与人一样,也会犯错误。林奇投资的一个重要法宝是:“要善于寻找市场错误。”

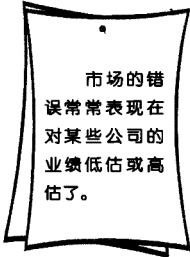


林奇投资
的一个重要法
宝是:“要善
于寻找市
场错
误。”

市场的错误常常表现在对某些公司的业绩低估或高估了。比如某公司的股票价格在股票市场上从 40 美元下滑到 4 美元,而投资者深入研究该公司之后,也许会发现该公司的



情况实际上已经好转了,只是股票的价格却还没有能够及时地体现出这一点。更为常见的情况则是一个板块被整体低估,甚至为市场所忽视。比如中小企业,市场常常认为这类企业并不重要,或缺乏增值的潜力。但事实或许恰恰相反,20 世纪的高科技小企业股就是一个明显的例证。所以,林奇的建议是,业余投资者要想得到丰厚的回报,就必须去寻找这类市场错误,抢



市场的错误常常表现在对某些公司的业绩低估或高估了。

在专家们之前,买进这类被市场低估了的股票。特别是那些暂时身处困境但实力不弱的大公司,一旦有机会复苏,其前景相当可观,投资者要是找准了这样的企业,必定可以赚大钱。就像那些先行买入网络小公司的股票,然后在高科技概念风行一时的时候卖出数十倍的价钱的投资者。

再一种情况就是对于股市大势的估计。有时市场中已经孕育着攀高的机会,而大多数投资者却浑然不觉。从表面上看,市场反弹乏力,但实际上,这正是投资者大赚其钱的好机会。比如说,1980 年代,美国股市处于仅次于 1950 年代的第二个景气十年。可是在道琼斯等指数不断创新高的时间,美国许多投资者却在撤出股市。据统计,美国家庭财产中投资于股票的比例呈递减之势,从 1960 年代的 40% 减至 1980



年代的 25%，再减至 1990 年代的 17%。针对这种情况，彼得·林奇积极倡导公众投资股市，并且鼓励业余投资者亲自参与选股。他指出，如果投资债券，可获的利息收入在一般情况下，稍高于通货膨胀，有时甚至还低于通货膨胀。如果投资股市，在扣除通货膨胀之后，仍可获得 5%~6% 的净资产增长。他亲自撰书，指导业余投资者怎样选股。

在投资市场上，跟随投资也是策略之一，这种方法适合于某些缺乏冒险精神、喜欢沉稳方式的投资者，也可能适合于初入场的新手。它可以使投资者避开一些比较大的风险。但是，当一个投资者积累了一定的经验，需要进一步提高投资技巧的时候，这种方式就不再合适了。股市始终是一个靠风险经营金钱的市场，在这里，最好地体现了“风险与回报成正比”理论，不想冒风险而想赚到大钱是不可能的。当然，盲目地冒险也是无谓之举，而林奇就认为，市场总是存在着盲点，投资者要以最低的风险去实现预期的利润就必须保持足够的耐心和敏锐的分析能力，不断地发掘市场中存在的盲点，市场盲点一旦被整个市场所发现，抢先一步的投资者将会获得丰厚可喜的回报。

市场盲点
一旦被整个市场
所发现，抢先
一步的投资者
将会获得丰厚
可喜的回报。



5.

充分调查研究

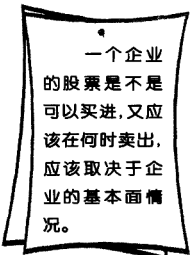
对林奇的选股,他自己有形象的概括:“我的选股完全是凭经验,像受到训练的警犬一样,从一家公司嗅到另一家公司。”换句话说,林奇选择股票的依据常常不是坐在家里描出K线图、趋势线之类的技术指针,而是通过了解公司背景和相关因素,得到这家公司是否值得投资的信息。他从不投资于自己不熟悉的公司。他的每一次出手,都是建立在充分调查研究的基础上。难怪有人说,林奇成功的秘诀之一是腿功。

总之,虽然人们通常认为林奇的投资方法是属于现代派,但事实上林奇认为现代投资理论的那一套关于市场有效率、股价反映一切信息的观点是荒唐的。同巴菲特一样,他对于格雷厄姆式的投资理念更为推崇。只不过,在具体的操作方法上,他与巴菲特的特质相差很大,从表面看来,他们一个沉稳,一个灵动,这应该是由于他们两人的性格差异造成的,在本质上,他们的相通之处其实非常多。



充分了解公司

许多投资者不知道自己买进股票的动机,简单地认为股价涨了表明股票有投资价值,就买进股票;一旦股价下跌,便会对企业失去信心,从而卖出股票。这样的跟随式投资,就如同盲人骑瞎马一般危险。一个企业的股票是不是可以买进,又应该在何时卖出,应该取决于企业的基本面情况,而不是市场的传闻。但身处股市当中,一些有经验的投资者也不能避免跟风。



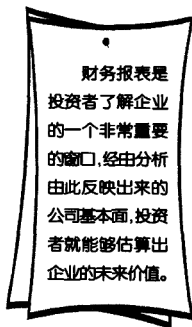
一个企业的股票是不是可以买进,又应该在何时卖出,应该取决于企业的基本面情况。

林奇始终认为,依靠图表而不是对公司进行深入调查研究来进行投资决策无异于盲人摸象,这样做不但难于获得可观的利润,还容易错失获大利的机会。了解一个公司的途径有很多,除了公司公开发布的资料,比如财务报表之类,还需要向经纪人咨询、给公司打电话以及去公司走访调查。

财务报表是在一定时段内上市公司经营情况的总结,也是对外披露公司财务状况的主要途径。由于现代证券制度已经比较完备,对于公司报表的要求日益严格,因此,财务报



表是投资者了解企业的一个非常重要的窗口,经由分析由此反映出来的公司基本面,投资者就能够估算出企业的未来价值。1989年,林奇发现强生公司的股价一路下跌,股价下跌的症结在于政府可能实行一项政策,这项政策可能会对公司产生影响,但实际上影响并不一定如想像中那么大,由于股价的下跌,号称技术派的投资者们纷纷抛出股票。林奇又查看强生公司的财务报表,发现各项指标都相当不错,公司过去对利润的预期也很少出现偏差,而且公司的利润增长已经持续了30多年。在这种认识的基础上,他果断买进了该股票,并取得了相当好的收益。



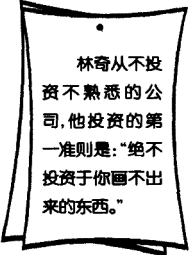
在实际市场当中,股价的波动常会出现从众的情形,以至于那些优质的股票在大盘走软时其价格也会随着回落,如果投资者懂得分析,把握时机买进这些被低估的股票,将获得赚钱的好时机。

林奇在阅读报表时比较注重的指标有:销售比例、账面资产、现金流量、存货、负债率、价益比、股息、净资产收益率等。林奇在掌管麦哲伦基金时,每月差不多要走访40多家



公司,他把每次走访的大致内容都记录在一个本子上,这个本子记录的情况并成为他买卖股票的基本依据。

与上市公司的接触包括打电话和上门访谈。林奇把调查和访问的结果记录在活页本子上,然后装订成册。按照林奇的描述说“这是一本很大的用线装订的学生用的笔记本,记录我以前买股票的情况,包括从季报和年报里摘录的重要细节和最近一次买进或卖出的原因”。



林奇从不投资不熟悉的公司,他投资的第一准则是:“绝不投资于你画不出来的东西。”

林奇从不投资不熟悉的公司,他投资的第一准则是:“绝不投资于你画不出来的东西。”当股票市场上“高科技”概念被炒得沸沸扬扬时,他说:“你们是否真正了解高科技?它们到底有多大的竞争力?”倘若你不甚了解,还是避之为上策。

他说自己的选股“全凭经验”,因此他不断地要深入公司去调查研究,他说:“我一贯相信找股票就像在石头下面找金龟片一样。翻开十块石头,可能找到一个,翻开二十块石头可能找到两个,在过去四年中,我每年都要掀开数千块石头,以找到足够多的金龟片来添入麦哲伦庞大的搜集中。”



除了直接到上市公司走访外,林奇还和许多业界的专家保持了紧密的联系,以保证对行业的动态做到了如指掌,他常能购买行业内的大部分受益个股,就是这一点集中的表现。另外,麦哲伦基金为了能和外界更好地交流,组织了午餐会与上市公司的管理人员交流,通过有效的交流,麦哲伦基金获得了大量有用的资讯,大大提高了基金选股的准确性。但公司的午餐会林奇很少去参加,午餐往往是在电话的间隙中吞食三明治,以节省时间。

林奇曾估计,自己做基金经理每周的工作时间长达 60 到 80 小时。每天清晨 6 点过 5 分离家;6 点 45 分到达办公室,看前一天买卖活动的总结报告、分析师对上市公司访谈的内部汇报与当天的《华尔街日报》;8 点钟左右开出新的买卖清单,发出交易指令;然后对公司进行研究:从公开信息中获得线索,从分析师、上市公司投资事务代表寻找进一步的线索,直接到公司去了解情况等等。从 1981 年开始,林奇就在周六加班,加班的主要任务是清理办公桌上一周来堆积起来的文件、信件、年报,与其他公司的交流笔记,光那些文件和信件有时一天能堆积三英尺高。

在麦哲伦基金涉足国外投资时,林奇曾在欧洲有一段成功投资之旅,通过与上市公司的交流,林奇成功地捕捉到沃尔沃等大牛股,当年,沃尔沃股票的收益达到麦哲伦基金总收益的一半,一时传为美谈。1980 年代中期,麦哲伦总资产的 10% 投资于外国股票,并取得良好的收益,这完全是林奇辛勤劳作的



结果。

让我们来看林奇 1985 年 9 月的一次海外调研,他在三周内调研了两三家上市公司,他的日程表是这样安排的:第一个周五在波士顿参观了三家公司,当天下午登机飞往瑞典;周一开始在斯德哥尔摩走访公司,两天之内参观了瑞典的 7 家公司;然后乘车到奥斯陆,参观挪威数码与挪威水电;接着乘火车去伯尔根,从那里飞往法兰克福,考察德意志银行、德累斯顿银行等;再赶到杜塞尔多夫,参观拜耳等两家公司;顺莱茵河到科隆,参观了不下于三家公司;再登上德国的高速公路,到瑞士的巴塞尔,考察瑞士的企业;接着穿过阿尔卑斯山到意大利的米兰走访公司,再到罗马考察企业;然后坐飞机回波士顿,在那里又参观了四家公司。

在全球化的今天,海外投资成为一种时髦,自然也免不了有亏损的现象,有人便振振有词地提出所谓的跨国投资的“文化性价差”,似乎由于新兴股市的风气不同,在新兴市场的投资的结果也会不同。林奇却认为世界上根本不会存在所谓的“文化性价差”,而他之所以这么有把握,正如同他对股票的信心一样,是因为曾付出了辛勤的汗水。

留意身边的事物

林奇处世冷静,善于观察身边的事物。他的许多投资都来源于对身边事物的细心观察。他看报时不仅注意好消息,



还特别注意坏消息,在林奇看来,灾难性的坏消息往往能带来异乎寻常的机会。即使他在逛街购物时,也随时留心新事物,以期发现新的投资点。他对沃尔沃、塔克·贝克、邓金·唐纳兹、苹果电脑、哈尼斯以及皮尔第一出口等公司的投资全部得益于他在与这些公司交往时,对这些公司的细心观察。

在林奇看来,灾难性的坏消息往往能带来异乎寻常的机会。

在这一点上,他与巴菲特的投资理念亦有“英雄所见略同”之感。巴菲特也认为人们日常要用到的东西多数是有稳定的使用量的,那么,生产这些物品的企业,也会因此而获得长久的利润空间。由此,这些生产企业中做得较为出众的企业,必定有很好的成长空间,故而投资于这些企业风险很小,而回报则很大。比如巴菲特就非常青睐于可口可乐、吉列等公司的股票,并一直长期持有,而这些股票也确实给了他令人满意的收益。

但林奇虽然明白这个观念的正确性,却也有因未留心观察而错失投资良机的教训。美国最大的有线电视公司的股票 1977 年仅为每股 12 美分。由于当时它的收入状况不佳,债务也令人担忧,林奇从传统的观点来看,有线电视并不是吸引人的买卖,因此,它的股票也没有吸引彼得·林奇的眼



光。十年后,该公司的股票上涨到每股 31 美元,也就是说上涨了 250 倍。这令林奇感到懊悔不已。他之所以错失良机,一方面是由于有线电视 1986 年才在他住的城市里开始使用,到 1987 年他才用上有线电视,这使他对这一行业的价值缺乏第一手的一般性认识。另一方面是由于林奇未能充分重视他的家人是多么喜欢有线电视的节目。他的大女儿玛丽是极为欣赏通俗音乐,他的小女儿则特别喜欢迪斯尼节目,妻子安妮是那么地盼望观看尼克尔迪思的表演,甚至林奇自己都非常爱好 CNN 的新闻和有线电视上的体育节目。不过,可能是因为熟视则无睹的缘故,天天看到的情况,他反而没有注意到其中的价值,否则,要是他会意识到有线电视将成为像自来水和电一样的必备品,数以百万计有线电视用户会给该公司带来巨大的收益,他或许早就购买了有线电视公司的股票了。

留意内部人的举动

林奇还特别注意公司内部管理人员买卖本公司股票的举动,认为他们买卖公司股票的原因只有一个,那就是赚钱。而作为公司的内部管理人员,他通常比外界更熟悉、更了解自己的公司,而且可以确定的是,只有在有了充分自信的依据之后,他们才会买卖本公司股票。要知道,一个造纸业的经理在工作中天天都可以得到十分有价值的重大资讯,但一



个专业股票商却有可能几月、几年都得不到这些资讯。此时,与其听所谓专家们的建议,还不如跟随纸厂经理的步伐。况且从内部人那儿得到的消息,要比经过搜集整理资料,然后分析一番,在时间上要快得多了。在股票市场上,时间的差别,就意味着赚到的金钱的数量的差别。

林奇手下专门有一个小组,负责追踪公司内部管理人员买卖股票的动向。他们通过对证券交易所和证券交易委员会所收到的报告加以分析提炼,标出公司内部购买股票的情形,然后提交给林奇作决策参考之用。

在股票市
场上,时间的差
别,就意味着赚
到的金钱的数
量的差别。

林奇发现管理人员大量购买本公司股票的公司很少会破产。林奇尤其喜欢购得被中层管理人员抢先购得的萧条股票,这要比总经理都介入的情势更为乐观。

当然,并非所有的内部管理人员买卖股票的行为都值得注意。如果一位内部管理人员,为了购买房子将他所持有的10 000股抛出了1 000股,这并没有什么参考价值。但如果他持有4.5万股而将4万股售出,同时其他几位官员也抛售了相当数量的股票,那这里面的意义就重大了,需要进行调查研究,或许是有必要采取行动的时候了。



向公司的经理或其他懂行的人打听情况还有另外一个意想不到的收获：关于它的供应商或消费者的投资观念。假如建筑工人认为实际的销售情况比通常认为的行情要好，就会促使林奇开始考虑木材产品、水泥、石膏或其他建筑材料。不过，林奇同时也指出，跟你交谈的人对行情真正了解的程度深浅将产生不同的结果。千万不要很容易地就被对真正的秘密并不懂的不同产业的头面人物所引诱。如果一家钢铁公司的老板说将迅速改善工厂的状况，这是可靠的资讯。但如果他说电脑行业将有重大进展，那也许你还是向更多的人求得了更有力证据之后，再相信他也不迟。

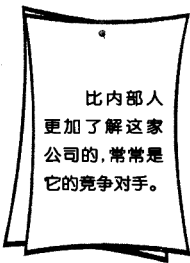
而在这个问题上，林奇与巴菲特等赞成长期投资的大师们的不同之处则是，林奇对于公司的内部管理方面资讯并不怎么介意。他认为，尽管管理在公司中相当重要，但在许多时候，公司的利润稳步上升并不是管理所致，而是由于公司所从事的事业本身的声誉所致。如回收废纸并制造新纸在市场上占统治地位的福特哈佛公司；作为一家殡仪馆连锁公司，稳定地购买新居住区现存最好的殡仪馆的国际服务公司；在自己简单的业务里不断发展的邓金·唐纳兹公司等。一家公司所拥有的某种独一无二的特征可以使其在市場占有较大的份额，保证其利润的稳步上升。这也就是说，一个具有垄断性质的公司，在某种程度上讲，即使是该公司的管理素质并不太高，这种问题也不至于对于公司的整体运作产生过多的不利影响，至少，对于公司获取的利润不会有



太大的阻碍。在管理问题没有达到相当的严重程度时,这类公司的前景依然美好。

● 留意竞争对手的看法

如前所述,内部人的内幕消息,是投资者很需要了解的。而更进一层,比内部人更加了解这家公司的,不是该公司的经理或工人,而常常是它的竞争对手。因为它得为创设新产品、占领市场份额等问题天天与这家公司斗争,因此不得不关注对手的每一个细节。包括对手的经营规模、销售状况、员工管理、产品的特性、行销的方案、将来的发展计划等等,都是一个处于竞争市场之上的公司不得不努力了解的东西。投资者明白这个道理,是非常有用的。



比内部人
更加了解这家
公司的,常常是
它的竞争对手。

实际上,一项为大多数优秀的投资者所欣赏、也深为林奇看好的策略就是询问管理人员对竞争对手的看法。如果某公司管理人员对竞争对手进行严厉批评,那并没有什么太多的参考价值;然而,如果管理人员对竞争对手赞誉有加,那就值得注意了。林奇说不定就会选择投资该公司的竞争对手。

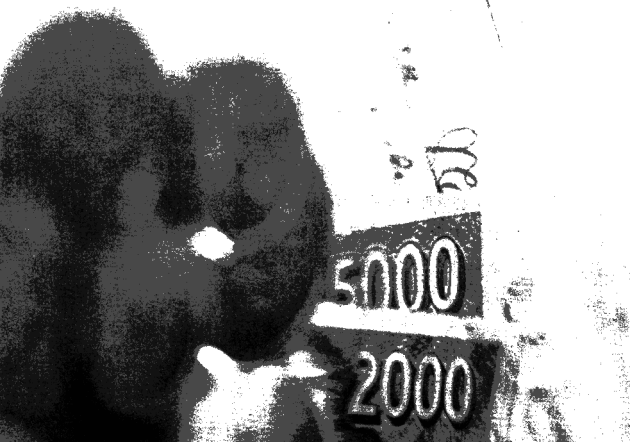


有一次林奇访问联合旅社，他被公司管理人员对他们的竞争对手拉克塔汽车旅馆怀有的敬意深深所触动，第二天，他就迫不及待地与拉克塔汽车旅馆的高级管理层通了电话，过了不久他又亲自造访拉克塔汽车旅馆，接着在后面三周的时间里，他把麦哲伦基金总资本的 3% 投资于该公司。而最后的结果自然也证明了他的决定的正确。



PART 3

选股圣手教你如何选股



彼得·林奇曾引用威尔·罗杰斯的名言说：“用你能够承受的资金买一些好股票，并且等到它上涨，然后卖掉。如果它不上涨，就不要买它。”话说得浅显易懂，投资于股票，你可以有缤纷的梦想；但你必须去研究，才能实现你的梦想。

我们有足够的理由庆幸，彼得·林奇不仅以自己丰富的传奇人生和商战实践使我们受益，还总结自己的投资经验，和读者推心置腹，把自己的成功经验公诸于众，先后出版《华尔街制胜术》(*One Up on Wall Street*)、《战胜华尔街》(*Beating the Street*)以及《学以致富》(*Learn to Earn*)等证券投资专著。同样负有盛名的沃伦·巴菲特却没有写过一本专门的著作来详细而系统地阐述他的理念及其投资实践，让人非常遗憾。

彼得·林奇扮演了一个证券市场不可多得的角色，向美国的个人投资者(即散户)提供职业经理人的忠告。从根本上说，彼得·林奇是实干家，而非理论家，这也是他的几本著作能够畅销的原因。因为人们想知道，他为什么能取得这么大的成就，他有什么好的方法来使投资行为达到他自己所说的艺术化，以及普通人怎样学以致富。

1. 做一个合格的投资者

在你涉足证券市场之前,应当审查一下自己是否适合投资股票,也许你还没有足够的存款,也许你还适应不了证券市场的善变,也许你根本就没有必要与它沾上关系。当然,如果你已经驰骋投资市场多年,用林奇的观点来重新审查一下自己,也将有所助益。

● 决定炒股最重要的两个前提

在你决定把你的资金投入股票市场、购买任何一种股票之前,你都应该先问自己两个问题,A: 我有房子吗? B: 我的存款急等着用吗?

A: 买房子是一项几乎所有人都会去做的好投资,在99%的情况下,房价不会暴跌,任何时候的任何人,投资房地产都不失为一种很好的赚钱方法。所以在你打算要购买一种股票之前,首先应该考虑购买一栋房子。林奇的推论没有



错,你几乎从来没有听到过这样的抱怨:“我买房子的举动实在是在太蠢了!”你看到的几乎都是有关房地产利好的消息,人们在自己房屋上投入的资金都得到了很好的回报。偶尔也会出现一些家庭因为急着搬家或用钱而被迫以低价将房子卖出的情况,但恐怕从来不会出现人们争先恐后地将自己房屋亏本卖出的情况。股票市场上屡见不鲜的事情在房地产市场从不出现:你见过谁在一早醒来发现自己的房屋一文不值的事情吗?你见过谁昨天买来的房子今天就急于出售吗?当你在周末的房地产专栏上读到“房屋价格暴跌”的时候,你不会吓得马上将你的房屋出售。

在买卖自己的房屋时表现不错的人可能在炒股的时候输得一塌糊涂,从来没听说过谁在炒股的时候运筹帷幄却在自己的房屋上折本。买房子还可以分期付款,只要先支付20%甚至更少的自备款就可以拥有自己的房屋了,而用保证金购买的股票却要受到诸多的限制,经常会碰到被迫卖掉股票的情况。不要忘了,你的房子还在不断地增值,而且你在银行贷款的利息还是免税的。如果你决定卖出房子,你可以用你获得的收入再买一栋房子,这样还可以避免为你的收入交税。

林奇希望投资者在投资股票之前,先成为一位优秀的房地产投资者,一个投资者要懂得怎样查看一栋房子的好坏,会问开发商一些专业的问题。懂得如何查看房屋周围的公共设施、学校、下水沟,以及如何做腐化物实验和交



税。不要购买正在出售的最贵的房地产。雇请专家为你的房子检查有没有白蚁,房顶漏不漏水,木材有没有腐坏,水管有没有生锈,电线接得对不对,以及地基有没有裂纹等等。

B: 我们假设你有了一间属于自己的房子了,还要问一下自己:“我急等着用钱吗?”在你买股票之前先检查一下家里的财政预算情况是一件很有必要的工作。这样的问题可能包括:你的孩子在近几年之内要上大学吗?或者是不是你的孩子要结婚了,你的房子又太小,结婚后还要帮他另外购置一套房子?你的父母的健康状况如何,有没有大的用钱的地方?

可能你是一位孩子正在上高中的寡妇、一位需要靠固定收入来维持生活的老人,或者是一个不想工作只想依靠家里的遗产生活的年轻人,你都应远离股票市场,千万不要投资股票,它的变化在你看来如此莫测,而且你并不打算做一个长期投资者。

说得明白点,就是如果你有几年或十几年不用的闲钱,你不需要用这些钱来买房、买车、买店面,不需要用它来婚丧嫁娶,生老病死,你才可以投资股票。

☾ 有胆有识的散户

林奇以一个美国人的方式提出了格言式的忠告,这些忠



告可以分为两类:

一类与“识”有关,即投资者的智商,在智商测试中,最好的投资者的智商可能要比平均水准高 10%,但是要比最高的智商水准低 3%,这是什么道理呢?林奇分析说:“真正的人才由于太沉醉于理论上的思考,所以他们的估计总是与股票的实际走势不相符,而股票的实际波动情况比他们想像的要简单得多。”例如牢记每只股票背后都是一家公司,公司的经营与股价长期而言呈完全的相关性;永远不要投资于一个你不了解其财务状况的公司;不要投资于热门行业里的热门公司;对于小公司,最好等到它开始盈利的时候再去投资;想要投资问题行业,就去买那些该行业中有能力维持经营的公司。

永远不要投资于一个你不了解其财务状况的公司;不要投资于热门行业里的热门公司;对于小公司,最好等到它开始盈利的时候再去投资;想要投资问题行业,就去买那些该行业中有能力维持经营的公司。

另一类则与“胆”有关,这个胆不是一般所说的胆量,而



是包括了更多的因素。林奇认为炒股票赚钱的能力首先应该包括：耐心、独立精神、基本常识、对痛苦的忍耐力、坦率、超然、坚持不懈、头脑灵活，主动承认错误的精神以及不受别人慌乱的影响。扪心自问，我具备上述能力中的大部分吗？最重要的是，能够抵抗得了你自己人性的弱点。不仅仅是承认错误，还要自审，克服弱点，逆向思维。每当大多数的投资者强烈感到股票会涨或者经济会好转时，恰恰是相反的情况出现。以至于有人提出了一种“违反自我意志买卖法”。其方法就是，当自己忍不住想卖出时，就强迫自己买进，反之亦然，当产生了买进的欲望时，反而要售出手头的股票。



有胆有识，才是一个合格的散户。因此，林奇认为并不是人人都适合做股票，那些对公司调查毫无兴趣的人，那些看到资产负债表就头晕的人，那些拿到年报只看图片的人不适合做股票。几乎每个人都有足够的智商在股市赚钱，但不是每个人都有这样的胆魄。



● 良好的起始点

决定了要进行投资,之后的问题就是到底应该从哪里开始?

首先,当然要了解有关股票的一些术语的概念和含义,比如说什么是牛市,什么是熊市,什么是空头,什么是多头等等。然后要弄清楚股票的种类,以及开户过程、交易手续等。这些都是新手必备的硬件。

同时,还需要完备一些软件。

第一必要的,是不要设置不切实际的期望值,要以长远的眼光看待投资。投资者应当把自己的投资组合业绩与有关的基准指数作比较,设定一个较为现实的期望值。

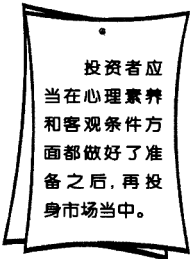
其次是必须评估自己真正的风险承受能力。投资不是没有风险的,判断承担风险的能力包括从投资组合与心理两方面衡量财产损失的潜在影响。需要注意的是,不要等到资产值突然下降或近期持续下降的时候,才开始评估风险承受能力。

再者,作为一个经验不是很丰富、手段也不算太高明的投资者,不能像大师们那样无所顾忌地运用资金,而应该懂得适可而止的道理。投资者进入投资市场固然是为了获利,不过绝对不可以贪得无厌。贪婪的人往往会犯两个错误:一种是当股价上涨时,迟迟不肯售出,因为怕价格还未达到最高点就卖出了,以后会吃亏;另一种是当看



好的股票价格下跌时,总想着还会继续下跌,就想等一等再等一等,以便买到更为廉价的股票。这两种错误的结果就是,错过了最佳的赚钱时机。

投资者应当在心理素养和客观条件方面都做好了准备之后,再投身市场当中。



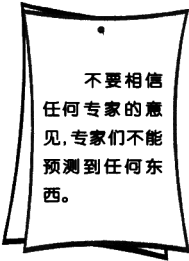
投资者应当
在心理素养
和客观条件方
面都做好了准
备之后,再投
身市场当中。



2.

业余投资者的优势

林奇坦言：“我将继续尽可能地像一个业余投资者那样思考投资上的问题。”专业投资者不具备业余投资者具有的诸多优势，他们受到许多文化、法律以及社会方面的规定限制。所以在华尔街独占鳌头的彼得·林奇宁愿像一个业余投资者那样思考问题。同时他还强调：不要相信任何专家的意见，专家们不能预测到任何东西；你的投资才能不是来源于华尔街的专家，你本身就具有这种才能。



不要相信
任何专家的意见，专家们不能
预测到任何东西。

● 相信自己

林奇到底提出了哪些忠告？你一定不会想到，他首先想



告诉读者的一条投资规则就是：“再也不要相信投资专家的任何建议！”而具有幽默感的是，此时，媒体正在大肆鼓吹“林奇投资法”，号召人们向林奇学习。不过林奇必定是出于真心提出他的建议的。

他因为做高尔夫球球童而与证券业结缘，获得了第一次买股票的资金以及在富达基金公司实习的机会，结果发现当时流行的有效市场假说与随机漫步假说互相矛盾、难以令人信服。虽然他像大多数华尔街的专家一样接受了商学院的教育，但他偏爱文科，学习了历史、心理学和政治，也学习了玄学、认识论、逻辑学、宗教学和古希腊哲学。他的结论是，股票投资是一门艺术而不是一门科学，一个受过严格量化教育的人在投资时往往会有更大的不利。买股票靠的是“人情练达，世事洞明”，华尔街的专家在这方面并不比别人高明，尤其不能相信他们热衷地对股票、股市乃至宏观经济走势的预测。因此，彼得·林奇说：“虽然利率和股市之间确实存在着微妙的相互联系，我却不信谁能用金融规律来提前说明利率的变化方向。”

我们在序言中提到，林奇是怎样看待自己的建议的。在林奇的著作中我们不难找到答案，他真诚地写道：“你不要买类似彼得·林奇之类的权威人士建议你要购买的股票。至少有三个理由可以解释为什么不要管彼得·林奇所购买股票的类型：（1）他也可能有错！我的资产组合中那个长长的赔钱股票的名单一直在提醒我说，所谓的精明投资者大约有



40%的时间表现得非常愚笨。(2) 即使他的选择是正确的,你也不可能知道什么时候他或许已经改变了主意并将股票卖掉了。(3) 你已经获得了很好的分析股票的消息来源,并且这些消息就在你的身边。你如果能像我一样把它们进行分类,那么这些消息将会对你更加有用。”

● 三种优势

在美国,由于散户逐渐退出历史舞台,“业余选股是一门日渐衰亡的艺术”。1980 年代的多头股市加速了这个趋势。其原因之一正是林奇本人所曾经经历的:财经媒体使得华尔街一族成为明星。大部分投资者因此转向于投资于共同基金。同时,美国还是债券持有者的国度,大部分资本选择国库券与债券。对此,林奇的回答是,一方面指出 75%的共同基金其表现落后于大盘,另一方面用 1920 年代到 1980 年代这 70 年间平均回报率的材料说明,专心持股有 6:1 的机会超过持有债券的收益,而股票投资年平均收益率为 11%,债券之类的收益率尚且不到其一半。

如果你选择投资股票,然而没有时间也不愿利用股票市场来验证自己的才智,同时你的资金较少而又希望追求资产组合多样化,你不妨投资共同基金,让专业的基金经理人来帮你实现升值的愿望。

如果你决定依靠自己来投资,作为散户的中小投资者,



在林奇看来，完全可以与机构同台竞争，业余投资者有很多先天的优势，如果加以启发和引导，可以比专家做得更出色。

首先，普通投资者与华尔街的基金经理们其实根本就不是在一个场地上比赛。专业投资者得遵守许多规矩，在林奇看来这些规矩足以致命，比如限制股权比重的建仓比例、应对赎回可能的流动性比例等等。更重要的是基金之间相互的竞争与排名。在林奇看来，个人投资者则自由得多：可以重仓持有少数几个股票；可以用空闲的时间作点研究；可以在目标不明时干脆空仓等待时机；更不必与大势或邻居比投资收益。因此，当你独自投资时没有一个顶头上司在你身边不停地对你的业绩品头论足，盘问你为什么买租车代理公司而不买 IBM 公司的股票；你没有必要花费将近一半的工作时间来向同事解释为什么要买这种股票，而不买另外一种。没有人会强迫你去购买 1 400 种不同的个股，也不会有人来告诉你要把资金分配在 100 种个股上。

林奇坚信典型的业余投资者比职业的基金管理人优势要大的原因还在于：1989 年时专业人员比业余投资者有更好的信息来源，但进入 90 年代以来，这种差异不存在了。以前，业余投资者仅有三种方式获得公司的信息：直接从公司索取、从《价值线》或者标准普尔公司的研究报告中获得，从其开户的经纪公司的报告中获得。业余投资者获得的信息总是比职业的基金管理人晚一步。现在情况完全改观：在网上你就可以看到一系列专业人员所写的分析报告，你可以在



第一时间了解到关于上市公司的各种资讯,有关你钟爱公司的预警信息可以自动地发到你的电子信箱中。你可以了解到经纪公司是否已将某一种股票进行了调整或者是否存在公司职员买卖自己公司股票的情况。你还可以找到各种类型的共同基金,可以使用用户介面搜索具有同一特征的股票。网络能为你提供足够多的信息,让你足不出户,就可以运筹帷幄。对于中小投资者来说,也是因为有了网络,才使得买卖股票的成本大大地降低了。

霍利·斯塔克说:“从总体上看,公众越来越适应电子设备,许多人的确乐于以此方式积极地在各自账户上交易。他们甚至还可以在凌晨3点钟,趁着小孩啼哭的当儿,迅速上网买卖几只股票。这简直太妙了。”

更重要的是,你可能会在专家和基金经理人推荐之前,就在自己工作的地方或者商店找到绝佳的投资机会。普通人一年中可能会碰到二三次绝佳的赚钱机会,有时可能还会更多。如果你是Pep Boys公司的管理人员或者一般职员,你一定看到了Pep Boys的成功;你可能是一个码头工人、加油站的老板,你也一样可以感觉到埃克森公司的前景是多么美好和石油价格上涨的行情。你可能是一家超级市场的销售人员、一家照相机店的职员或者一位专业的婚礼摄影师,你不必一定得在柯达公司上班就可以知道底片销量的飙升和照相机行业的新生机。在你工作的地方和学识理解的范围内,你可能是一名专家,有对某个或某几个行业经营的独特



看法,另外,作为消费者,你对一件产品或某项服务的关注,也能够对选股有莫大的帮助。你可能刚在购物中心发现一家名叫 The Limited 的服装店,生意特别好,物美价廉,服务热情,人们正在争相购买。你可能在乡村生活中患上了溃疡,医生给你开了神奇的甲氰咪胺,对你的病情有很好的疗效和控制作用,但你要不断地服用,同时你还从旁人那儿了解到它的生产商 Smith Kline Beckman 的成功。无论是你利用专业优势还是作为消费者,你都可以不受华尔街的常规分析的影响,形成你自己的一套股票分析方法。



3. “鸡尾酒会”理论

“鸡尾酒会”理论是林奇在家里举办鸡尾酒会,通过与来宾的交往闲谈而悟出来的,这种理论是从多次的派对酒会中得来,结合了他投资操作中的经验,不同于一般投资理论的深奥,却很有效用。林奇这样形容他的“鸡尾酒会”理论:

“当某一股票市场一度看跌,而同时又无预期其会看涨时,纵使股市略有上升,人们也不愿谈论股票问题,我们称这一时期为第一阶段。在这一阶段,如果有人慢慢地走过来,问我从事何种职业,而我回答说:‘我从事共同基金的管理工作’,来人会有礼貌地点一下头,然后扭头离去。即使他没有走,他会迅速地转移话题,讲凯尔特人玩的游戏、即将到来的大选,或者干脆说天气。过一会儿,他会转到牙科医生那儿,说说牙床充血以及怎么治疗牙斑什么的。”

“当有十个人都情愿与牙医谈论牙齿保健,而不愿与管理共同基金的人谈股票时,股票市场极有可能出现新的契机。”



“在第二阶段,在我向搭讪者说明我的职业后,他可能会在我身边逗留的时间长一点,他会告诉我股票市场的风险有多大。在鸡尾酒会上人们谈论更多的还是如何治疗牙斑而不是股票。此间股市已从第一阶段上涨了15%,但无人给予重视。”

“到了第三阶段,股市已从第一阶段开始上涨了30%,这时多数的鸡尾酒会参加者都会不理睬牙医,整个晚会都围着我转。不断有喜形于色的人把我拉到一边,向我询问该买什么股票,就连那位牙医也向我提出了同类问题,参加酒会的人都在某种股票上投入了钱,他们都兴致勃勃地议论股市上已经出现的情况。”

“在第四阶段,人们又围在我身边,这次是他们建议我应当买什么股票,向我推荐三四种股票。随后几天,我在报纸上按图索骥,发现他们推荐的股票都已经上涨过了。当邻居也建议我买什么股票,并且希望我听从他们的意见时,正是股市已登峰造极、下跌就要来临的准确信号。”

“鸡尾酒会”理论

我们该如何理解这种没有什么深奥分析和计算的理论呢?很简单,就是经由对于一般投资者的观察,来了解投资市场的趋向。因为投资市场的走势,归根到底是取决于投资者的动向。而投资者的心理因素在这当中有着十分关键的



作用。可以说,市场走势是大众所做的决定的具体反映,不容置疑的是,股票涨跌的确会随大众的意愿而发生变动。但是对于投资者普遍心理的观察,并不意味着追随大众的观点来确定自己的投资策略,而是必须要有自己的思考。

市场走势是
大众所做的决定
的具体反映。

多数人的决定不一定正确,而少数人的看法也不一定错误。最重要的是,当大多数人不看好行情时,股票价格通常都会落入一个低点,而此时,尽管市态黯淡,却很有可能是介入市场的一个良机,因为此时容易找到买进被低估的股票的机会。

而对股票市场的看法已经成为一股热潮时,就会有大量的资金蜂拥而入,那么,这样的潮流绝不会在一个很短的时段之中就归于平静。由此,会有一个持续的行情出现,此时顺势而为才是合理的选择。

但是当潮流过热,盲目从众者越来越多时,股票的价格就有可能偏离它原本应该走的轨道,一些人稀里糊涂地跟着别人买入自己并不熟悉的股票。而热度一旦超过某个正常的范围,危险就蕴含在其中了。

林奇的鸡尾酒理论虽然看来简单,却对于业界一些流行的错误观点有很好的规正作用。股票市场的四个阶段竟能



从酒会的谈话中显露出来,很有一点神奇之感。但说到底,林奇的理论基本上是一种经验,而不是有着完整体的理论,这与那些大谈特谈理论分析的所谓理论家和预言家实在是背道而驰。

当然,“鸡尾酒会”理论并不是“放之四海而皆准”的理论,林奇也提醒人们对这种理论的态度应当是各取所需,切忌盲目迷信。林奇不相信能够预测市场,认为市场在很多时候应该是与投资的具体操作方式无关的。他常常引用沃伦·巴菲特的话:“股票市场是不存在的,它只是一个参考,来检验一下是否有人在做傻事。”林奇和巴菲特的共同之处在于,他们都不管市场,而是满足于寻找赚钱的大公司。这样做的结果是,他们能够在大家都认为市场前景非常糟糕的时候赚到钱。

同样的道理,即使你正确地预测了市场,如果你选错了股票,你一样地会赔钱。当你无法找到一家股票被合理定价的公司时,市场可能就是被严重地高估了,但是担心整个市场是毫无意义的。

☞ 玛雅神话

让我们对股票市场做进一步的讨论。林奇认为,当市场崩溃后的第二天,人们就开始担心市场再次崩溃;当人们从崩溃中恢复过来认为市场稳步繁荣的时候,市场反而会面临



再一次的大崩溃。经历过市场大跌行情的人确信自己下次不会再像这一次一样愚蠢,但是在市场的起起落落中,他们的表现总是那样的愚蠢。

林奇曾提到过玛雅人的故事:世界曾遭受过四次的大破坏,每一次玛雅人都得到了惨痛的教训并发誓说下一次一定会好好地保护自己,但他们总是在为已经发生过的灾难做预防工作。第一次是洪灾,幸存者修堤防、建土墙,并把他们的家搬到了地势较高的森林中去,还把房子建到了树上。第二次灾难来的是大火,他们所有的努力都付诸了东流。经过第二次灾难后,火灾中的幸存者从树上搬了下来,开始远离森林,把家建在了岩石的旁边,用石头垒成。没有想到的是,第三次灾难正好是地震,命运一次次地和玛雅人开玩笑。如果第四次灾难是经济衰退和股市大跌,相信玛雅人一样地会中招。

林奇所说的这个类似寓言的故事的内在含义在于,担心整个市场的起落是毫无意义的,即使你提心吊胆,你一样地会随着市场一起沉浮。哪怕你认为自己已经总结足够的经验教训,从而作出了最为完善的防范工作,但因为市场中总有一些新变化,让人难以依据过去的情况来判断,所以防范工作不能真正防范风险也就不足为奇了。

由此看来,与其担心市场的状况,还不如把精力放在对公司和个股的研究上。林奇说:“很显然,你无须具备预测市场的能力就可以在股市上赚钱。如果不是这样的话,我可能



连一分钱也赚不到,我可能早就离开麦哲伦基金经理这个位置了。在我的任期中,我经历了多次严重的下跌行情,我并不是靠预测市场为生,我也不可能指出下跌行情来临的讯号。”



4.

常识投资法

其实我们所在地区就有实实在在的公司正运营得红红火火,或者我们总是会了解一些产品和行业,趁它们景气好时做一段时期。林奇建议一般投资者,利用你的常识,仔细观察近在身边的公司,你就会有意想不到的发现。

彼得·林奇没有建议你仅仅因为喜欢在某家商店买东西就购买它的股票,也没有建议你仅仅因为某家厂商生产你最喜欢的产品或者因为你喜欢某家酒店的饭菜就购买它们的股票。喜欢一家商店、一件产品或者一家酒店是对一家公司产生兴趣的很好理由,并且可以把它的股票列入你的研究名单,但这并不是购买该公司股票的充分理由!在你还没有对公司的收益

在你还没有
对公司的收益前
景、财务状况、竞
争形势、发展计划
等情况研究之前,
千万不要投资购
买它的股票。



前景、财务状况、竞争形势、发展计划等情况研究之前,千万不要投资购买它的股票。

● 漫步超级市场

彼得·林奇在 13 年基金经理的职业生涯中,一共先后投资过 15 000 多种股票,从中也不难看出林奇承受的巨大压力,让人不能不佩服的是,林奇在谈起这些股票时如数家珍。他是如何发现并追踪这些股票的呢?

林奇最有特色的选股方法是他自称的“漫步超级市场”投资策略。具体说,就是在距林奇所住的马本海德镇 25 英里的柏林顿购物中心漫步而得来的投资经验。

这个柏林顿购物中心看起来像是一个美国的老式的城镇中心,不仅规模宏大,在购物中心中,还有池塘、公园和大树等别具特色的建筑。全美有 450 座像柏林顿购物中心这样大而全的超级市场,这些超级市场在林奇看来都是发掘上好股票的金矿。池塘的对面是一字排开的四家商场,池塘边的两层商业大厦分布着 160 多家独立的商店。

在林奇看来,超级市场里各有特色的零售企业适应了美国后工业时代的生活潮流,从而夺得市场先机,公司的发展前景十分看好。寻找这些企业最好的线索,就是它们的聚集地超级市场,在这里你可以近距离地观察它们的产品与顾客,可以感受它们的鲜活的市场脉搏。



让我们看看林奇在逛超级市场时一路看到的:“我们是玩具”连锁店的股价在短短的时间里从 25 美分涨至 36 美元;“电器小屋”1970 年到 1982 年 12 年间涨了将近 100 倍;家居超市沃尔玛、盖普、雷米特等零售企业,它们的股票从 1986 年到 1991 年 5 年间涨了 50 倍;“碧加”饮料公司的股票的股价在一年内从 3 美元涨到 26.75 美元;莱维兹家具公司的股价则在 5 年的时间里涨了近 100 倍。

圣诞节前,林奇带着女儿去柏林顿购物中心采购礼品,一进门孩子们就直奔美容小店(Body Shop)。这家小店卖的产品很独特,包括蜂蜡染眉毛油、水果味唇膏、兰花油洗面乳、香蕉和草莓制成的浴液、胡萝卜保湿膏、麦粥摩擦膏、海底泥香波等等。虽然林奇对这些产品并不欣赏,他却发现这家小店的销售额接近于大商场的 1/3。被顾客盈门的景象所感染的彼得·林奇,想到了公司有位女同事史蒂芬森放弃了高薪职位,自己出钱加盟,开了一家美容小店的连锁店。他还想到了公司分析师曾推荐过这家公司的股票。

带着这样的资讯,林奇开始了他的研究工作。他从经纪公司的分析报告以及与史蒂芬森的交流中了解到,这家英国公司由一位家庭主妇发起,1984 年发行股票并在伦敦挂牌,很快发展成专营植物类护肤品的国际特许连锁企业。公司产品成功的秘诀在于采用天然原料,卖点是“健康不打折扣的美丽”,产品价格比专卖店便宜得多。史蒂芬森告诉林奇,她的经验是经营这样的连锁店当年就可盈利,因此她打算再



开一家新店,为此公司董事长特地从英国赶来考察,说明公司对业务扩张的审慎态度。林奇的结论是,这家公司的统一经营模式、扩展计划、资产负债等情况良好,年增长率 25% 到 30%,是一家质地优良的好公司。公司的情况大致摸清楚了,下一步就是投资的决策问题。

当然对于投资该公司,林奇也有他的烦恼,那就是其股票的 42 倍市盈率太高。林奇知道,任何成长型股票只要市盈率超过 40 倍就很危险,带着这个疑问,林奇又作了一番研究:当时标准普尔 500 指数的市盈率是 23 倍,增长率为 15% 的可口可乐市盈率是 30 倍。两相比较,问题的关键是美容小店能否保持其增长率。林奇对此充满信心,他认为随着公司的全球扩张,会有数千家美容小店连锁店,股价会再升 70 倍。

林奇为此在《巴伦》杂志上推荐这只股票,他建议投资者先买进一部分,等它的股价下跌时再补仓。最后,所有听取了林奇意见的人都获得了丰厚的回报。

从这个例子我们可以看到,林奇对股票的搜寻已经养成了一种职业的本能,用他自己的话说就是像只猎犬,生活中的每一件事都会唤起他的职业嗅觉。

☞ 自作聪明的汉德图斯

汉德图斯是一位业余投资者,他是林奇的朋友,但他的



名字被改了,以免碰到像他一样的坏运气。于是,自作聪明的汉德图斯成了林奇著作中的一个著名的人物,也许每个家庭中都有这么一号人物,他是那样富有典型性,以至于我们都好像汉德图斯呢。

这位由我们指定的投资者刚刚花了早晨的大好时光来翻看《华尔街日报》以及他订阅的那份年订费为 300 美元的《股票市场时事通讯》。他正在寻找另外一只上涨潜力大而同时风险又很小的股票。不论是《华尔街日报》还是《时事通讯》都提到了温彻斯特磁片机(Winchester Disk Drives)公司,称这是一家前途非常好的小公司,话语中充满了赞叹。

汉德图斯并不知道磁片机是什么东西,这反而给他增加了一份神秘感。他还在跟经纪人的电话中得知著名的经纪公司——美林公司(Merrill Lynch)已经把温彻斯特公司的股票列到了“进攻性购买”的名单上。

不可能这么巧吧,汉德图斯心想。汉德图斯有些晕乎乎了,在他看来,自己已经对磁片机公司做过了充分的研究分析。很快他就确信拿出 3 000 美元含辛茹苦赚来的钱投到温彻斯特公司的股票上是一个聪明之举。

让我们再来介绍一下汉德图斯的妻子亨利埃塔,她同样以不懂投资理财的重要性而闻名,在选股上面,她和丈夫的角色本该倒过来,但是通常情况下却不是这样。中午,兴高采烈的亨利埃塔从购物中心回来,在那里她发现了一家新开张的名叫 The Limited 的服装店。服装店的生意很好,顾客



挤满了小店,争相购买它的衣服。

“我买了 Jennifer 的秋季套装,”她嚷道,“才 275 美元一套。”她迫不及待地向汉德图斯讲述售货员的态度如何亲切以及服装的价格是如何的低廉。

“才 275 美元?”汉德图斯抱怨道,“当你在外面胡乱花钱时,我正在考虑如何把它赚回来。”

“你把它赚回来?”

“是的,方法就是购买温彻斯特公司的股票。我准备拿出 3 000 美元购买这只股票。这一次一定稳赚不赔。”

“你知不知道你到底在做什么?”我们这位不懂投资理财重要性的女士嚷道,“还记得 Havalight 光电池吗?你也说过它会稳赚不赔,结果呢?它的股价从 7 美元跌到了 3.5 美元。害得我们白白损失了 1 500 美元,足够我买 5 件套装了。”

“是的,但那次是 Havalight 公司,而现在不一样了,现在是温彻斯特公司。《华尔街日报》上称磁片机行业是近十年来最主要的增长行业之一。我俩没有必要非要做唯一一对不购买该公司股票的夫妇吧?”

于是汉德图斯用 3 000 美元购买了温彻斯特公司的股票,然而让他大跌眼镜的是,在磁片机行业出现了没有预料到的竞争,温彻斯特磁片机公司这一季度的销量非常差,结果它的股价从 10 美元跌到了 5 美元。由于这位指定的投资者没办法弄明白股价下跌的背后究竟意味着什么,因此他认为最明智的做法就是赶快把它卖掉,所幸的是他只是又损失



了 1 500 美元。

同时,汉德图斯还不知道给亨利埃塔留下深刻印象的 The Limited 服装公司的股价已经稳步上涨了很多,从 1979 年 12 月份的不到 50 美分涨到了 1983 年的 9 美元:已经涨了 20 倍。即使他以 9 美元的价位买入,当其股价狂涨到 53 美元的时候他的投资还可以涨 5 倍多。如果从最初的发行价开始计算,那么它的涨幅已经超过了 100 倍。因此,如果汉德图斯在该股票初次发行时就已经投资了 10 000 美元的话,他的回报将会超过 100 万美元。如果汉德图斯夫人也喜欢投资的话,倘若她用买衣服一样多的 275 美元购买该公司的股票,即使她这一点不经意的投资也可以为自己的女儿赚取一学期的学费。

汉德图斯实在是太忙了,以至于他根本就没有注意到这一点。尽管我们这位指定的投资者在卖掉温彻斯特公司的股票之后仍有大量的机会可以购买 The Limited 公司的股票,但他却一直都没有注意到这次绝好的赚钱机会。那时全国各地共有 400 家 The Limited 的服装专卖店,而且绝大多数的专卖店都很兴隆。

在临近 1987 年年底的某一天,汉德图斯终于在他经纪人公司的名单上看到了 The Limited 公司的名字。而且,在三种不同的刊物上都登有对其前景看好的文章,这只股票已经成了大机构投资者和华尔街专家们的宠儿,并且有 30 位分析人员专门对其进行跟踪分析。我们这位指定的投资者



突然意识到这真是一次可以赚钱的投资机会了。

“妙极了，”有一天他对妻子咕哝道，“还记不记得你喜欢的那家叫 The Limited 公司的服装店？它竟然是一家上市公司！我刚刚从公共广播公司的节目中看到专家评论说这是一只非常好的股票，《福布斯》杂志甚至已经对它做了封面报道。再怎么精明的投资者也不可能把它全部买下，是不是？我觉得它至少值得我们退休基金中拿出一部分钱来买它。”

“我们还要从退休基金中拿出一部分钱来？”亨利埃塔怀疑地问道。

“当然，”我们这位指定的投资者叫道，“由于这家你所钟爱的服装店，我们很快就会赚到很多钱。”

“但是我不会在 The Limited 的专卖店再买东西了，”亨利埃塔说，“商品的定价实在太高了，并且服装的样式也不那么新颖了。现在其他服装店里也在卖同样的服装。”如果亨利埃塔懂得公司经营状况与投资股票的关系就好了，当然，最好还是汉德图斯明白这一点。

“这有什么关系，”汉德图斯吼道，“我现在不是在谈论买东西的事情，我现在是在谈怎么样投资赚钱的事情。”

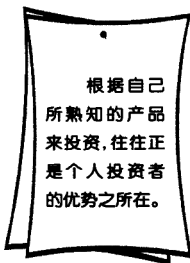
汉德图斯在该股票即将达到 1987 年创纪录的最高价位时以 50 美元 1 股的价格买下了它。很快股票的价格跌到了 16 美元 1 股，但是在跌到将近 25 美元时，他把股票给卖掉了，所幸的是他又一次减少了他的损失。



但愿现实的投资实践中不要有太多的汉德图斯,但愿我们不是汉德图斯式的投资者。

● 身边的公司

林奇常常建议个人投资者应当对他们认为良好的零售产品。服务业、食品供应公司等做详细的记录。许多个人投资者在作为消费者购置一件重要的物品,如房子、冰箱、电视机时,他们会先向朋友询问,或向专家请教有关问题,然后做仔细的比较研究,最后才做出是否购买的决策。但当这些人购买某种股票时,却一点研究都不做,而是像赌博一样,靠碰运气去投资。结果,他们所谓的“运气”通常不太好,常常是胜少失多。而在林奇看来,个人投资者不必像机构投资者那样,每个月、每个星期甚至每天都买卖股票,他们应该像购买自己的房子一样,集中精力对其所购买的股票进行仔细的研究,而留心身边各行各业拥有良好产品的公司,有助于他们获得可靠的第一手资料。其实,根据自己所熟知的产品来投资,正是个人投资者有别于依靠图表分析进行投资的投资机构的地方,也往往



根据自己
所熟知的产品
来投资,往往正
是个人投资者
的优势之所在。



正是个人投资者的优势之所在。

林奇认为,最佳的投资物件大都不是来自分析家的报告,而是来自日常生活。在日常生活中,对于新产品的接触是最直接的,对于公司的服务的感受也是最直接的,因此投资者对企业的体认也是最直接的,此时那些有潜质的公司往往还没有大资金关注时,价格相当吸引人,而一旦分析家们关注这个股票时,股价早已经涨得很高了。林奇曾买过一只汽车旅馆股票,当时他在该旅馆中住宿,旅馆的优质服务吸引了他,后来该股票大涨。

彼得·林奇力劝业余投资者:“花一些功夫研究一下比较熟悉的某一行业的某些公司,就不仅可以战胜 95%的管理基金的专家,还可以享受到亲自投资的乐趣。因此,大众应亲自参与投资,自己选择投票,而不是简单地买进证券投资基金,让基金经理们去选择投票。”

同时,林奇也建议投资者,只要所投资的公司业绩好,大可以持股五年十年不变。林奇说:“我投资组合里最好的公司往往是购股三五年后才利润大增,而不是在三五个星期之后。”投资者有时既需要对自己所选的股票有充分的自信,也需要保持一定的耐心,只有这样,才会有理想的回报。



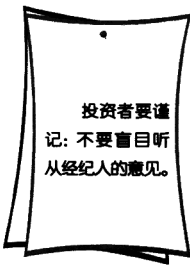
5. 怎样做调查研究

在公司的募股说明书、季报、年报以及时事通讯上,你可以获得丰富的信息。其他的信息渠道还有:向经纪人咨询、给公司打电话、到公司总部参观以及一些基本的研究工作等。

● 向经纪人咨询

经纪人是专门从事咨询业务的专业人士,虽然他们也有其局限性,但是因为长期在市场上打拼,他们会有很多自己的信息来源,也有自己的专业技巧,其盲目性比较小。而有自己的经

纪人的投资者既然花了佣金,就应该从经纪人处获得最多的信息。他们可以为你提供标准普尔公司的报告、投资时事通



投资者要谨
记: 不要盲目听
从经纪人的意见。



讯、季报、年报、募股说明书以及公司分析员所做的研究报告。他可以帮你找市盈率、公司内部人员购买本公司股票的数量以及机构投资者的持股数量资料。

当然,投资者要谨记:不要盲目听从经纪人的意见。在跟经纪人交谈之前,投资者不要糊里糊涂地就跑去跟他聊天,而最好先准备好几个问题。常见的问题有:公司属于哪种类型?最近收益的增长率和以往的市盈率记录是多少?目前公司盈利吗?它扩张的动力是什么?它的债务如何?它如何进一步融资?公司内部人员在买它的股票吗?

如果经纪人告诉你,你的所有问题都会包括在他们的分析报告中,那么你应该询问他们的分析报告什么时候能够做出来,并且审慎地告诉他,你要等到仔细看完报告后,再告诉他你是否购买该公司的股票。同时,你还应该向经纪人咨询公司投资者关系办公室的电话和公司总部的地址,你将为你的下一步的调查工作做准备。

☞ 给公司打电话

专业投资人员不停地给公司打电话,而业余投资者却常常不懂得利用这一点,事实上,公司总是欢迎投资者打电话咨询的。即使遇到办公室工作人员冷淡的情况,你不妨不经意间透露给你持有他们公司2万股股票,并且正在考虑是否还应该再买2万股时,相信他的态度会有一个很大的转



变,气氛就缓和得多了。你的这个无伤大雅的谎言是绝对不会被拆穿的,因为公司关于股东的资料都是由经纪商公司统一存放在一起的。

在你给公司打电话之前,明智的做法是准备好自己要询问的问题,让他们觉得你不仅仅不是一个新手,还对股票已经进行了一些初步的研究工作。你可以首先关心公司的收益,“华尔街对贵公司明年的收益估计是多少呢?”针对不同的投资物件,你的问题的要点也会有所不同。

你可能会问轮胎公司的订货单是否真的积压了两个月,轮胎的价格真的会如预期那样上涨吗?你可能会问服装公司最近是否又开张新的连锁店,服装的成本是否降低?你可能会问啤酒公司的市场份额又增加了吗?你可能会问钢铁公司是在以满负荷生产吗?你可能会问有线电视公司对其电视资产的价值估计是多少呢?

即使你没有做好准备,你一样可以从几个一般性的问题中得到一些情况。你可能会问:“今年发展的有利因素是什么?”“今年发展的不利因素是什么?”投资者关系办公室的工作人员可能会告诉一些你意料不到的情况。偶尔获得的特别信息会成为你赚钱的一个契机。

大多数情况下,公司的工作人员在同投资者交谈时都很诚实坦率。他们知道真相会在下一次的季报中披露,因此把真相掩饰起来对谁都没有什么好处。但是也有一些微妙的差异,值得注意。



成熟行业如纺织公司对于公司的描述常常是保守的,当他们说不理想的时候可能情况仅仅是一般,当他们说情况一般、还可以的时候,可能公司的经营状况十分好。而服装公司零售商、技术人员和软件开发人员通常都是乐观派。当情况极差时,你听到的可能是“情况基本乐观”。当情况真的基本乐观时,你听到的或许已经变成“情况很好”、“好得难以置信”了。

● 参观总公司

林奇认为作为股东去所持股公司的总部进行参观是最大的乐趣。比起研究枯燥的报表来说,业余投资者似乎也更愿意去参观公司,在参观中也会有报表以外的收获。

林奇认为有着巨额收益的公司的总部总是简朴的,因为他们没有时间也没有钱浪费在办公室的装修上。他还清楚地记得,当他看到 Taco Bell 公司的总部坐落在保龄球场后面、公司的主管人员在小仓库外面工作时,他充满欣喜之情。在皇冠-科克-希尔公司,林奇注意到总裁的办公室里挂着一幅罐头盒生产线的照片,地板上铺着褪了色的地毯。办公家具非常破旧,他便认为这是一家应该优先考虑购买的公司。

办公室里仿古的家具、错视画派图案的窗帘以及抛光的胡桃木墙壁对于林奇来说,是个不好的兆头,昭示着公司的收益情况可能会滑坡。



林奇在参观总公司时，第一注意的就是这种感觉，这种感觉告诉他的常常使他逢凶化吉。

除了参观总公司之外，你还可以参观公司的连锁店、分部，或者通过享用它的产品和服务来了解公司的一些具体信息。



6. 林奇青睐的公司

在对上市公司进行分类的基础上,林奇还对理想公司的特点熟稔于心,在林奇看来,理想公司具有鲜明的特点,比方说“任何傻瓜都能经营这项业务”的公司就是林奇梦寐以求的。当有人说“这样的公司傻瓜都能经营”时,林奇认为这是对公司的绝妙称赞,因为迟早可能连傻瓜都会来购买这种公司的股票。公司经营的业务越简单林奇就越喜欢。另外,在一家处在竞争激烈的复杂行业中管理非常优秀的公司和一家处在没有竞争的简单行业中管理情况普普通通的公司之间进行选择的话,林奇宁愿选择后者。

如果你了解一家公司的基本情况,那么对这家公司的股票进行分析就会非常容易。把眼睛紧紧盯着股票走势图和交易表,你永远也不可能找到理想的公司,但是如果你想像一下理想公司的情况,你就会知道如何识别这种公司的特点,林奇正是这样做的,在他看来,理想的公司有如下的 11 个特点。



☞ 名字听起来很傻

名字起得越傻,公司就越理想,很傻的名字代表着理想的简单业务。更重要的是,谁愿意把钱投在一家名字听起来很可笑很滑稽的公司的股票上呢?华尔街的分析家或资产组合管理人员在头脑清醒时,谁会推荐一只傻里傻气的股票呢?因此,你更可能比华尔街抢先一步,找到这类公司,大赚一笔。自动资料处理器公司、Bob Evans Farms, Shoney's, Crown-Cork-Seal 等都是这类理想的公司。最妙的还是 Pep Boys-Manny, Moe, Jack, 让林奇最为赞赏,正是这种股票,却最不易引人注意,尽管它的股价正在不断上涨。

☞ 公司的业务非常乏味

傲慢的商业大亨们恐怕没人会考虑当人们的车在车行修理时以什么代步的问题吧,七棵橡树公司就是提供这个业务的,当你的汽车在车行修理时,它可以提供上过了保险的汽车,这家租车代理人公司不仅有一个奇怪的名字,它的业务也引不起人们的兴趣和创业激情。然而它的股票却神不知鬼不觉地从 4 美元涨到了 33 美元。Crown-Cork-Seal 生产罐头盒和瓶盖,还有比这更乏味的业务吗?正是因为乏味的业务,从而避开了华尔街那些所谓专家们的视线,直到最



后关头有关这种公司利好的消息传开时他们才会买进它的股票,那时林奇早已捷足先登了。

● 公司的业务更让人厌烦

当一家公司的业务让人感到郁闷、厌烦甚至恶心时,这家公司在林奇看来就更理想了。让我们来看一下 Safety-Kleen 的例子。Safety-Kleen 派遣自己的业务员去了所有的加油站,向它们提供一种能够清洗沾满油污的汽车零件的装置。这个装置既节约了机修工的时间,又避免了用手在汽油桶中清洗零件的麻烦,因而他们的业务很受人欢迎。后来它又将业务范围扩大到销售适合饭店使用的油脂收集器等。就是这家不起眼的公司,收益持续增长,股价不断上涨,在股市上取得了骄人的业绩。同样地,生产塑胶叉子、吸管、热狗肠衣和塑胶垃圾袋的 Envirodyne 公司,经营殡葬业的 SCI 公司和垃圾处理业的垃圾处理公司都是这类公司的代表。

● 有关公司的谣言很多

市场上总免不了会产生流言,而比较常见的一种是对于公司的谣言,比如公司的背景情况如何糟糕,其经营管理人有什么不可告人的毛病之类。只要投资者能够确定公司的业绩并无实际的问题时,那么无论传闻是真是假,都对最



早购买它股票的投资者来说非常有利,因为它的经营业绩很好,股价却被低估了。

例如林奇曾经投资的垃圾处理公司。这个公司不仅经营着让人厌烦的业务,还有两个让人难以置信的传闻:第一是它处理的是有毒垃圾;第二,它受到黑手党集团的操纵。传闻总是捕风捉影,有的投资者因为害怕黑手党的介入而不敢购买这家公司的股票。但是随着该公司的收益和利润不断增加,有关黑手党的传闻逐渐被大家淡忘了,购买其股票成了相当不错的投资。

☞ 采用抽资摆脱做法的子公司

通过抽资摆脱做法独立出来的子公司或分公司就会变成独立自由的经济实体,这种公司常常会给投资者带来很好的投资机会,例如 Safety-Kleen 和美国 R 玩具公司就是通过这种方法分别与芝加哥 Rawhide 公司以及州际百货公司脱离了关系。大型母公司不希望子公司采取抽资独立出来后陷入困境,因此,在子公司独立出来之前,就已经为具备良好的资产负债表和成为独立的经济实体做好了准备。新独立出来的公司通常被人误解,很少能引起华尔街的注意,而且它们的说明书通常准备得仓促、朴素,内容也不夸张。



☞ 机构投资者很少关注

机构投资者的持股资料可由以下渠道获得:《Vicker's Institutional Holdings Guide》,《Nelson's Directory of Investment Research》以及《Spectrum Surveys》,避开机构投资者的关注物件,你就要了解他们在关注什么,你还可以从《价值线投资研究》和标准普尔股票名单上获得类似的信息。如果你找到了一只几乎不曾被机构投资者问津的股票,你就找到了一只有可能赚钱的股票。林奇说:“当我从某家公司员工的谈话中得知专家上一次在该公司露面的时间是三年前时,我几乎掩饰不住自己内心的喜悦。”

☞ 处在一个增长为零的行业中

处在一个像葬礼服务业这样没有增长的行业中,是最好不过的了。如果找不到这样的行业,林奇宁愿选择低速增长的行业,例如生产塑胶叉子和小刀的公司,却绝对不会选择一般人趋之若鹜的高速增长的行业。除了能看到它的股票下跌,高速增长行业再没有什么可以让人感到激动的地方了。20世纪50年代的地毯行业,60年代的电子行业,以及80年代的电脑行业都是令人兴奋的高速增长行业,但是这些行业中的公司都未能长盛不衰。竞争太激烈了,对于热门行业的每一个产品来说,都会有一千个麻省理工学院的研究生



在琢磨怎样更便宜地在另一个劳动力廉价的国家或地区把它造出来。而哈佛大学的毕业生不会想到与殡葬业中的 SCI 竞争,这就是优势所在。

● 拥有一个“壁龛”

“壁龛”指的是行业和业务的垄断性。林奇总在寻找拥有“壁龛”的公司,理想的公司都有一个壁龛。林奇曾举到过沃伦·巴菲特的例子,巴菲特曾经购买位于马塞诸塞州的新贝德福的一家纺织厂的股票,他很快发现纺织业没有壁龛。当他看到报纸和电视台的价值时,便改而投资《华盛顿邮报》。吸收巴菲特的经验,林奇也尽可能多地选择了联合出版公司的股票,联合出版公司拥有的壁龛是:它拥有波士顿 90% 的印刷广告收入。医药公司和化学公司也都有自己的壁龛,这是因为其他公司不能生产它们的产品。当 SmithKline 公司花费了数年时间得到甲氟咪氨的专利权后,所有与其竞争的公司都不能生产这种产品了。同样的,一旦你获得专利并且联邦政府允许你生产杀虫剂或除草剂,你就等于抱住了一棵摇钱树,它的股票就会变得极具投资价值。

● 人们要不断购买它的产品

从这个角度来观察公司的业务,也是很有帮助的。药品



公司、饮料公司、剃须刀公司或者香烟公司都属于这个类型，人们要不断地购买它们的产品，而玩具公司绝对不是。玩具厂商可以做出一个让每个孩子都喜欢的奇妙玩具，但是每个孩子都只会买一个。半年后，这个玩具就会被零售商人从架子上取下让位给新玩具，而这件新玩具却是另一家厂商生产的。理想公司的特点是前者，对于玩具公司的股票，林奇会退避三舍。

● 它是高科技产品的用户

电脑公司互打价格战，获利的反而是那些电脑产品用户的公司。购买在无休止的价格战中生存下来的电脑公司的股票，还不如购买那些在价格战中获利的公司。随着电脑价格越来越便宜，这些公司的利润会跟着翻番。林奇建议：向一家生产自动扫描器的公司投资，还不如向一家安装扫描器的超级市场投资。因为自动扫描器的使用不仅使超市的成本降低，还大大地增加了它的利润。

● 公司的员工购买或者公司回购自己的股票

公司的职员购买自己公司的股票，或者公司在回购股票，是一个可喜的预示。因为只有当员工对自己的公司具有信心时，才会做出这一举动。同样的，如果一家公司对自己



的未来发展充满自信时,它为什么不可以像投资者那样向自己公司的股票进行投资呢?内部人员购买本公司的股票,在林奇看来,原因只有一个,那就是他们认为股票的价格被低估了,并且最终它会上涨。一家公司购买自己发行的股票,同时也是这家公司回报投资者的最简单、最好的方法。从长期来看,回购股票只会对投资者有利。

11 种理想公司的特点如上所述,当然,如果你能选择一个公司,同时具备以上所有的优点,那就再好不过了。伟大的林奇就有过这样的经历,那就是 Cajun 清洁剂公司。当他以比 Cajun 公司董事的买价还低 2.5 美元的价格买入时,兴奋的他在自己的著作中写道:“我不是在做梦吧,我简直不敢相信这是真的。”





林奇避而不买的股票

投资者构造的资产组合的最大损失不可能超过他在每一只个股上投资的总和,他获得的收益也不会受到任何的限制。同时,投资者只要挑选到少数几只业绩非常好的股票就可以获得一生的投资成功,并且他们从这几只业绩不错的股票上赚的钱会远远超过在那些差股票上遭受的损失。虽然说你没有必要在所选择的每一只个股上都赚钱,只要在你所构造的资产组合中有 60% 的个股能够赚钱,就是一个令人非常满意的资产组合了。但你依然得努力而且谨慎,有些糟糕的股票还是不买为妙。

从根本上来说,林奇并不以股价的高低和市场的状况作为购买或冷落一只股票的标准。他注重的是股票背后的公司,看不到公司的收入、利润和发展远景,很快恶化的资产负债表以及越来越多的竞争对手的涌现,才是他放弃购买的理由。但是,从表面来说,林奇避而不买的股票也有特点。



● 热门行业的热门股票

不论是在汽车里还是在市郊火车上,人们都在谈论热门行业的热门股票,它受到了绝大部分投资者的关注,你会不会因为周围其他人的影响而买了它呢?的确,你有理由这样选择,热门股票涨得很快,快得几乎让人不可思议。然而林奇从不赶潮流,热门行业的热门股票是他最不愿意买的。他一针见血地分析道:由于只有投资者的希望和稀薄的空气在支撑它,所以它涨得快,跌得更快。当它下跌时,它不会慢慢地跌,也不会跌到某一个你能脱身的价格时先停一下。如果你卖得不及时的话,你很快就会从赚钱变成赔钱。如果你要凭借购买相继出现的热门行业中的热门股票过活的话,那么,你很快就得接受福利救济。

我们看一下家庭购物网络公司(Home Shopping Network)的股票走势图就明白了。这是一只最先流行起来的电视购物行业的热门股票,它的股票从3美元涨到47美元然后又跌回3美元,前后只用了16个月的时间。如果你是以3美元购入并以47美元卖掉,那当然再好不过。可是对于那些以47美元购入的人来说又意味着什么呢?这家公司的资产负债表很快恶化,并且竞争对手大量涌现,投资这种公司的股票简直就是玩轮盘赌。高速增长和热门的行业吸引了一批希望进入该行业发展的精明的创业者,如果你有足够的勇气和资本进入这个行业,却无法用专利或者壁垒来保护



它,那么当你获得成功之后你就无法避免仿造者对你的侵害。

● 号称“某某第二”的公司股票

被吹捧为“某某第二”的公司是林奇避而不买的第二种股票。不管是 IBM 第二、麦当劳第二,还是英特尔第二、迪斯尼第二,都从来没有某某公司做得那样出色。你看到过某某不存在了“某某第二”还存在的情况吗?事实上,当人们把某一只股票吹成是某某股票第二时,这表明不仅这只“某某第二”的股票将成明日黄花,同时那只“某某公司”的股票也牛气将尽。当其他的电脑公司都纷纷被称作“IBM 第二”时,不仅他们的股票开始下跌,IBM 的股票也经历了一段困难的时期。现在大多数的电脑公司都努力不要成为 IBM 第二了,这说明这些公司的经营状况还不错。

● “多样化恶化”公司的股票

频繁地收购、搞多样化经营也有成功的例子,但似乎更多的是走向了恶化。1960 年代是“多样化恶化”最风行的十年,看起来那些最聪明的人都相信自己既然可以管理好一项业务,因此他们也能管理好其他的业务,在一般人的眼里,搞单一经营不会引起更多的敬意。当这个疯狂的收购时代随



着 1973~1974 年市场崩溃而结束时,人们才恍然发现原来他们所认为最聪明能干的管理人员也并非那样地才华横溢,在他们的手里,并非所有的丑小鸭都能够变为天鹅。Mobil Oil 公司、吉列公司、联合化学公司、美国工业公司等都经历了这样的“多样化恶化”,对于他们和投资者来说,都无疑是一场梦魇。为什么有的公司收购成功而有的公司却失败了呢?林奇认为与“协同作用(synergy)”有关。二加二大于四,是“协同作用”的形象解释,但谁能保证二加二一定不小于四呢。林奇说:“如果一家公司必须收购点什么,我更希望它收购与之业务相关的公司,但是一般来讲收购总会让我感到紧张。在收购中存在这样一种趋势:一掷千金,用出高价来标榜自己的势力,对收购来的公司期望太高而又有管理不善。相比而言,我更愿意看到积极的股票回购举动,因为这才是最纯粹的‘协同作用’。”

高风险的股票

新公司的股票首次公开发行时风险非常大,因为生存下来的新公司非常少。而通常人们对于风险大的股票,认为应在首次公开发行时购买,否则就赚不到钱了。虽然有时这样做确实可以让你短短一天就获得惊人的回报,但林奇对这种观点并不以为然。这种被人吹捧得很厉害的公司通常连收益也没有,却不缺乏博士、公众的期望和从股票销售中获得



的大笔现金。林奇提醒业余投资者,如果公司的前景非常好,不如再等一段时间才购买它的股票,给公司时间也给自己时间充分地调查,那样才能成为很好的投资。急于求成有时总是事与愿违。

● 供应商公司的股票

对于一家供应商来说,如果失去一个客户就会给它带来重大的损失,那样购买这种供应商公司的股票很难获得成功。因为知道供应商害怕取消合约,所以大客户往往在某种程度上压低价格并迫使供应商提供其他的优惠;如果是给客户提供配件的公司,你很难预料它什么时候不再需要你生产的配件了,一旦与大客户的合约终止,供应商公司就会利润大跌,甚至破产。所以,如果一家公司把 25%~50% 的商品都卖给了同一个客户,那么你在购买它的股票时,就一定要格外地谨慎。

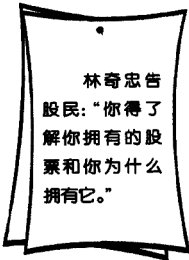
● 名字花里胡哨的股票

花哨的名字能为公司吸引大量的投资者,尤其是机构投资者,并给投资者带来错误的安全感。“高级”、“主要”、“微型”的字样总是使人乍听之下,产生投资的热情。普通的名字,甚至是傻里傻气的名字反而是真的安全。



8. 多问问买进与卖出的理由

每只股票后面都有一家公司的，了解公司在做什么！多问问买进和卖出的理由。林奇忠告股民：“你得了解你拥有的股票和你为什么拥有它。”这是彼得·林奇给业余投资者最贴心的劝告。股市的基本走势一直是在往上涨。买股票与买彩票不同，在于每一只个股都与某一家公司的经营状况息息相关。公司的经营业绩有好有差。如果一家公司的经营状况比以前好，那么它的股价就会上涨，如果一家公司的经营状况比以前差，那么它的股价就会下跌。如果你拥有一家收入不断增长的公司的股票，那么你将会赚到不少钱。



林奇忠告
股民：“你得了解你拥有的股票和你为什么拥有它。”



Charmin 综合征

在林奇看来,购买股票之前先对股票进行研究非常重要,如果不做前期研究就投资无异于不看牌就玩纸牌游戏,也许有人不做研究就能在股票市场上赚到钱,但那毕竟是少数,你为什么要冒这个因盲目而带来的风险呢?

看起来,分析股票的整个过程太过于深奥和复杂了,以至于普通的投资者会因一时的念头而将一生的积蓄都投入了进去。是的,也许你是一个精明的消费者,为了购买飞往伦敦最优的票价,你把整个周末的时间都用来查找和咨询上了,但是你为什么在买 500 股荷兰航空公司的股票时连眼都不眨一下呢?

林奇称那种在躺椅上读《消费者报告》上那篇比较五种流行品牌的卫生纸厚度和吸水性文章的人患上了 Charmin 综合征,Charmin 是宝洁公司生产的一种卫生纸的品牌。他可以花很多的时间来研究哪种卫生纸更值得购买,却不肯在买宝洁公司的股票之前先研究公司的年报。他会先买宝洁公司的股票,然后再把它的年报扔进垃圾桶。

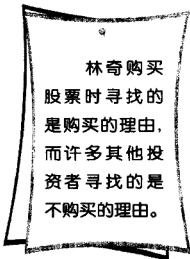
要治愈 Charmin 综合征也容易,你必须要求自己在选股时付出和买东西时一样多的努力,一样的认真。即使你已经购买了某些股票,你做这种研究也是非常有用的,因为在你做了研究之后,很可能你购买的股票中会有几只的走势和你当初的预测不相符。购买股票和抛出股票之前都需



要对股票进行研究。

购买的理由

林奇有一种超越其他投资者的优势,那就是林奇购买股票时寻找的是购买的理由,而许多其他投资者寻找的是不购买的理由,如公司实行了工会化,其他新产品的问世将给公司带来巨大的冲击,国家颁布政策禁止销售某种产品使公司利润大幅度下滑等等。其中有许多偏见影响了大多数投资者对行情的通盘研究。“要赚钱,就得发现别人未发现的东西,就得做别人因心理定势作祟而不愿做的事。”林奇认为这是自己成功的秘诀之一。因此他建议业余投资者:“想两分钟并写下:为何你对此股有兴趣?该公司要成功需要发生哪些条件?可能使该公司不成功的障碍?”



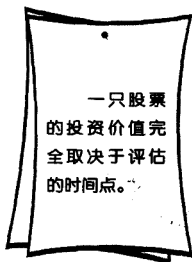
林奇购买
股票时寻找的
是购买的理由,
而许多其他投
资者寻找的是
不购买的理由。

林奇的投资指导思想基本是以价值为中心的,当然,他在企业的价值量化评估的基础上更看中非量化的内在价值而不是简单的资料。对于一个企业来说,在市场上推出新产品,或调整企业的管理方式等都是促使企业价值提升的因



素,而这些在短期的报表当中并不能反映出来。林奇就利用各种方式去发现这些东西,从而确定企业的真实状况。

另外,对于股票的投资价值,林奇有自己的另一个独特看法,他认为一只股票的投资价值完全取决于评估的时间点。在美国股市历史上,曾经有过许多类型的股票红极一时,像铁路股、航空股以及以后的家电股等。但是,随着时间的推移,科

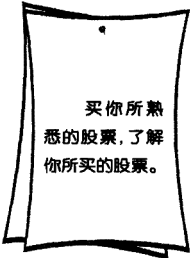


技的进步使得这些股票最终光芒尽失。林奇直率地排斥了许多被誉为成功捷径的投资公式。许多信托公司喜欢采用经济概况和产业配置的方法以取代知识和技术,把投资组合分为周期性的、公用事业性的等类别,而林奇却避免使用这种方法,在股票和准备金之间、在产业部门之间,他根本不做有意识的“资产分配”。

传统的证券组合理论告诉投资者不需要理解其所购买股票的公司,只需把他们分门别类,然后按类别进行交易即可。然而,对于证券组合,林奇有自己独创的见解。他不在乎股票是上涨还是下降,他认为投资的关键在于抓住转捩点。不能仅仅因为某种股票下降就购买(即所谓的最低点购买),也许某种股票三个月前是 60 美元,而现在只值 20 美元,



甚至 10 美元。投资的唯一依据是根据公司的真正价值而不是最近的股市行情做出判断。在林奇看来,在一家公司财务状况好转前的一瞬间进行投资,等到转折真正开始,再增加投资,无疑是最佳的选择。



买你所熟悉的股票,了解你所买的股票。

事实上,在彼得·林奇没有投资的股票里面,有很多和他挑上的股票一样有趣。他承认从来没有买过威名商场的股票,该公司现在是全美最大的零售业者。这家以折扣价格来吸引顾客的连锁店,每年的营业额高达 1 000 亿美元。如果从威名商场上市以来就买进该公司的股票,那么投资人已经整整赚了投资金额的 35 倍。不过,彼得·林奇倒是从来没买过它的股票,该公司并不是新英格兰地区零售业的佼佼者,彼得·林奇从来没去过威名商场,因此也就从来没买过该公司的股票。他并不会因为这样而觉得懊恼,因为他一向都切实遵守自己的投资信条,也就是买你所熟悉的股票,了解你所买的股票。彼得·林奇并不了解威名商场。

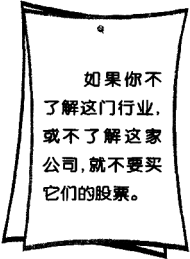
同样的问题,也发生在家用货仓公司的身上。这是一家专卖低价的家庭及办公室用品供应商,该公司一直到最近才把营业据点扩大到美国的东北部地区。这家窜升速度很快



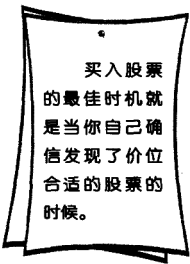
的连锁业者,已经在家庭用品的供应市场上独占鳌头,竞争对手都被打得落花流水。而该公司的股票,长期下来也让投资人收获甚丰。但彼得·林奇说,他连飞利浦的螺丝起子和松子有什么不同都看不出来,就像他常说的,如果你不了解这门行业,或不了解这家公司,就不要买它们的股票,这句话应该记得。

知道了自己购买的理由,并且已经看好了某一只股票,那么,你可能还在疑惑,现在是不是买入的最佳时机?在林奇看来,买入股票的最佳时机就是当你自己确信发现了价位合适的股票的时候。但是最佳交易可能出现在下列两种特定时期。

第一种最佳时机年底低税拍卖时。我们知道,经纪人需要从卖出股票并从税收损失中获利,他们一般会在年底询问委托人是否愿意卖出股票,所以股价下挫最严重的时期总是出现在一年中的10月份到12月份之间。同时,机构投资者同样喜欢



如果你不了解这门行业,或不了解这家公司,就不要买它们的股票。



买入股票的最佳时机就是当你自己确信发现了价位合适的股票的时候。



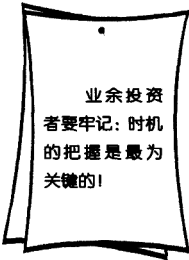
在年底清除一些亏损的股票以便调整未来的证券组合,这两种抛售行为都会导致股价下跌。如果你已经列出了你心仪的公司,并且决定只要等到股价下跌,就对它进行投资,那么这个时候可能就是你所期待已久的时期。

第二种最佳时机出现在每隔几年的市场崩盘、回落、微跌、直落时期。如果你有足够的勇气,在这个令人惊惶不安的时期,镇定地买入你看好的股票,你将抓住不可多得的良机。

● 卖出的理由

业余投资者要牢记:时机的把握是最为关键的!除了选择具有投资价值的股票进行投资以外,投资者还应把握最佳时机将股票卖出。林奇发现股市中存在的一种怪现象:持有价格持

续上升的股票比持有价格将要下跌的股票还要困难。当你购买的股票涨幅超过 80% 时,就开始有众多的朋友、亲戚、经纪人、专家们在你的耳边喧嚷:“祝贺你在股票市场盈利,但请不要太贪心。”“它已经涨得很高了,不可能再涨。”你或许在这些贺词和预测面前不能有足够的镇定,把这只优秀的股票抛售了,然后看到了它的股价继续攀升。



业余投资者要牢记:时机的把握是最为关键的!



所以,林奇建议你不要因为别人怎么说、或者一些表面的现象所迷惑,你应该做的是,对公司的基本面的了解,以及对于市场价格的把握。至于什么时候卖股票,林奇认为有两种情况:一是公司的业务从根本上恶化,二是股价已上升过高,超过了其自身价值。这时应毫不犹豫地迅速将这类股票卖掉。

1. 公司出问题

没有人能预测利率、经济或股市未来的走向,抛开这样的预测,注意观察你已投资的公司究竟在发生什么事。当你读不懂某一公司的财务情况时,不要投资。股市的最大的亏损源于投资了在资产负债方面很糟糕的公司。先看资产负债表,搞清该公司是否有偿债能力,然后再投钱冒险。

一旦公司的经营出现实质性的问题,持有这样的公司的股票显然具有相当的风险,此时应该果断地卖出手中的持股,以避免损失。显然企业的经营状况仍然是林奇决定是否持股的首要指标。林奇曾持有新英格兰银行的股票,后来该银行出现问题,林奇在股价跌了一半时将其出手,最后该股跌幅达 90%。

2. 股价过高

在股票市场处在上升的趋势中时,投机的气氛常使得投资者在较高的价位时追逐股票,使得股票的价格远远偏离其价值,林奇认为,此时可以把手中的持股出手。以市盈率来考察,则股票的市盈率不应该超过公司的成长速度。即,如



果企业的成长率为 30% 的话,该股票的市盈率也不应该超过 30 倍。一旦超过就可以考虑卖出。

同时,林奇认为显示过去一二十年内的股价波动的技术图表很有参考价值,可以帮助他判断目前股票市价是否太高或太低。在具体操作时,投资者应当遵循更加明确的原则:总是在合格削弱时买入,在强劲时卖出。这不是需要一个价格敏感的经纪人,就是要小心地设定买卖的数量。非职业炒手,甚至职业炒手也很少能像彼得·林奇那样,能发挥出极高超的技艺,他们常常是付出了高昂的交易成本,却未能达到预期的收益。

林奇认为:如果你投资一千美元于一只股票,你最多损失一千美元,而且如果你有耐心的话,你还有等到赚一万美元的机会。一般人可以集中投资于几个好的公司,基金管理人却不得不分散投资。股票的只数太多,你就会失去集中的优势,几只大赚的股票就足以使投资生涯有价值了。

在林奇看来,股市下跌就像科罗拉多一月的暴风雪一样平常,如果你有准备,它并不能伤害你。下跌正是好机会,去捡那些慌忙逃离风暴的投资者丢下的廉价货。事情是担心不完的。避开周末悲观,也不要理会股评人士大胆的最新预测。卖股票是因为该公司的基本面变坏,而不是因为天要塌下来。



● 公司的市盈率

市盈率指的是股票价格同公司收益之间的比值,是用来描述两者关系的一个数学符号,也叫 P/E。大多数重要报纸的每日股票行情表中都列有股票的 P/E 值,它的作用跟收益线的作用有些类似,在判断股票价格是否合理方面,经常要用到它。如果某公司当前每股的价格为 40 美元,公司前一两个月或前一个财政年度每股收益为 4 美元,那么该股票的市盈率则是 10。不同股票的市盈率可能不同,同一股票的市盈率也在发生变化。市盈率还可以看作投资者收回最初投资的年数,市盈率越低,收回最初投资所用的时间就越短,但是市场价格不是固定的,公司的收益也在发生变化。所以单纯地根据市盈率的高低来买股票是没有意义的。

“缓慢增长型”的公司市盈率最低,而“快速增长型”的公司市盈率趋向于最高,其他的公司处于两者之间。仔细分析市盈率,公司潜在的盈利能力是决定公司价值的基础。有时候市场预期会比较超前,以至于过高估计股票价值,而市盈率能时刻帮你检查股价是否存在泡沫。一般而言,成长性高的股票允许有较高的市盈率,成长性差的股票市盈率就低。

通过研究市盈率在很长时期中的表现,我们应该对该指标的正常水平有个基本的判断能力。这方面的知识能够帮助我们回避那些价格被过高估计的股票,或者在适当的时候警告我们:到了应该抛出这些股票的时候了。假设一个公司



各方面都让人满意,但如果价格太高,我们还是应该回避。筛选标准为公司目前的市盈率低于其过去五年平均值。这个原则相对严格,除了考察公司目前的价值,还要与五年的业绩正增长以及五年的价格资料作参考。

除了对市盈率与其历年平均值纵向比较,还要对市盈率与行业平均值进行比较。后者能帮助我们认识到公司与整个行业相比,股票价格是否被低估,低估的原因是在于公司本身成长性差,还是股票价值被忽略?林奇认为最理想的是能够发现那些被市场忽略的公司,并在某个垄断性强且进入壁垒高的行业占有一定份额。然后再从这些筛选结果里找出市盈率低于整个行业平均值的公司,这便是我们的最终目标。

选股的最后一个要点,便是选择市盈率低于公司历史平均以及行业平均值的股票。具有良好成长性的公司市盈率一般较高,彼得·林奇努力在价值与成长两者间找到平衡点,一个有效的评估方法就是比较公司市盈率和盈利增长率。市盈率为历史盈利增长率一半被认为是较有吸引力的,而这个比值高于二就不太妙了。林奇调整了评估方法,除盈利增长率外,他还将股息生息率考虑在内。这个调整认可了股息对投资者所得利润的补偿价值。具体计算方法:用市盈率除以盈利增长率与股息生息率之和。调整后,比率高于一被排除,低于零点五较有吸引力。并且考虑以下因素。盈利是否稳定持续?历年盈利平均值非常重要。股价不可能长



期脱离盈利平均值,所以盈利的增长方式能展示一个公司的稳定性与综合实力。

最理想的状态是盈利能够持续的保持增长。在实际操作中我们并不会用到任何盈利稳定性指标,但是我们事先的筛选中已经包含了股票七年的盈利资料。林奇倾向投资于非成长性行业中盈利适度增长(20%~25%)的公司。极度高速的盈利增长率是很难持续的,但公司若能持续性的保持高速增长,则股价上扬就在我们可接受的范围内了。高成长的公司及行业总会吸引大批投资者和竞争者的目光,前者会一窝蜂地哄抬股价,后者则会时不时地给公司经营环境找些麻烦。我们的目标就是要找出每股盈利增长率不高于 50% 的公司。

公司未来的收益是股票分析中的一个难点。怎样预测公司未来的收益呢?如果仅仅注意公司目前的收益,你最多只能根据经验猜测一下股票的定价是否合理,所以即使我们不能预测公司未来的收益,也不能不注意这一点,当然,林奇并不是要你去相信专家的意见。你可以找到公司为增加收益所制订的计划,并且定期查看计划的施行情况。一家公司可以用五种基本方法来增加收益:削减成本,提高产品价格,拓展新市场,在原有市场上卖掉更多的产品,改善或者关闭赔钱的业务。学会对公司市盈率的分析,将会对你的投资带来巨大的帮助。



9. 对股价十种最危险的认识

针对股市上所存在的一些流行说法,林奇持批评态度。他认为这些说法虽吻合大众心理,但却是最愚蠢、最危险的说法。即使你头脑灵活、具有主动承认错误的精神,你还具有无比的耐心,不易受别人慌乱的影响,你还能够抵抗得了你人性的弱点,你都不可能不受到一些流行说法的影响,它们听起来太熟悉了,甚至你自己都在心里嘀咕过,但是林奇认为是愚蠢而危险的,希望你能把这些错误的认识从脑海中剔除。

● 既然股价已经下跌了那么多,它不可能再往下跌了

当坚实的蓝筹股的宝利来股票的股价从 143 美元跌到 90 美元的时候,拥有它的投资者一定会说:“既然股价已经下跌了那么多,它不可能再往下跌了。”然而在一年内,宝利来



股票一路狂跌,并不因为投资者“不可能再跌了”的观念而停止。原来的投资者恋恋不舍地期待着它的回升,许多新的投资者也在“不可能再跌了”的观念下入市购买下跌的宝利来股票,却不得不后悔自己的决定,因为,宝利来股票继续下跌到 14 美元,使他们经受了非常大的损失。

没有定律告诉我们股价最终会走向何方。股价的底线是零,零以上就都存在降的可能。

有意思的是,林奇也受到过这种观念的影响,那时他还是富达公司的分析师,Kaiser 公司的股票在下跌的过程中,他认为不可能再下跌了,从而把股票推荐给富达公司和自己的母亲,股票

却依然一点点地下跌,大大出乎他的意料之外,还好,林奇并不是仅仅凭借这一不可靠的观念,而是仔细阅读了 Kaiser 公司的财务报表,认为实际的股价是被低估了,而且抵制住了市场慌乱的影响,果然,很快, Kaiser 的股价又开始反弹。

投资者总想捞住下跌股票的底,从而大赚一笔。对于这种心理,林奇有一个具体的比喻,他认为这一行为就像是试图抓住一把下跌的刀,刀迅速地下跌,在半空的时候你去抓它,除非抓住刀柄,一定会把你的手划伤,所以最好的办法是

没有定律告
诉我们股价最终
会走向何方。股
价的底线是零,
零以上就都存在
降的可能。



等刀掉到了地上,再去捡它。高速下落的刀剑在掉到地上时,会发生震荡,股价也是如此。记住,在股价回升之前都会在底部震荡一段时间,这个震荡期一般为 2~3 年,有时会更长。

既然股价已经这么高,它不可能再上升了

当速波公司的股票已经涨了 20 倍的时候,一般人都认为,股价已经是如此之高,怎么可能还往上涨呢?林奇查看了公司的基本面,发现速波的股价比较公司的收益来说,仍然很便宜,于是购买了它,获得了 7 倍的回报。如果我们在最初的时候,不买汽车,而是用买汽车的钱买速波的股票,这个时候都已成了百万富翁。

菲利普·莫里斯股票的投资者都兴高采烈地看到了每股 0.75 美元变为 124.5 美元,当时 1 000 元的投资最终变成了 166 000 美元,还不包括在上涨过程中所配发的 23 000 美元的股息。Masco 公司、麦当劳公司以及 Stop&Shop 公司等都在年年打破“股价不能再高了”的理论。

没有定律告诉我们股价会下跌到什么地步,也没有股价升高多少的法定界限。如果公司业绩良好,收益在不断增加,并且基本面也没有什么改变,就不应该因为“股价不可能再高”的错误观念而抛售或者冷落优秀的个股。



● 最终股价会回来的

你可能看到 Visigoths、Picts 以及 Genghis Khan 的股价经过一段时间的下落,最终都回来了,你就以为所有的股价都会回来,那么你就大错特错了。

事实上,有成千上万家破产的公司、永远无法恢复到以前繁荣的公司以及股价远远低于历史高位的公司。同样的事情也可能发生在现在的公司身上,你应该尽快意识到“股价最终会回来的”观念的缺陷。

● 黎明之前的黑暗

你可能还信奉:“冬天来了,春天还会远吗?”大自然如此,股市并非如此,最黑暗的时候并不意味着黎明即将来临,黑暗可能持续不动;有时黑暗之后,还有更黑暗的时候。在股市当中,冬天之后就是春天常常是一种错误的观念,由此,看到市场行情滑落的时间长了,就认为“股价已经下跌得这么多了,不可能再往下跌了”是非常愚蠢的想法。

● 等股价反弹到十美元时,我就抛出

股票操作贵在根据情况伺机而变,守株待兔式的刻板操作绝非制胜之道,许多人正是在自己划定的框框里失败的。



林奇的经验是下跌过程中股票不可能回到你想出货的价位。当你说“等股价回升到了 10 美元的时候,我就卖了它”时,你的股票可能会一直在 9.5 美元以下徘徊,甚至跌到 4 美元、1 美元。即使它回升到了 10 美元,你会不会对自己说“既然它开始反弹了,是不是会一直上升下去呢”,从而又违背自己的决定,不再抛售了呢?

于是你可能被这种糟糕的投资而长期忍受痛苦的折磨,而不肯向“等到了 10 美元就卖了它”说不。

❶ 每股才三美元,我能有什么损失?

糟糕的便宜股和差劲的高价股在下跌过程中同样危险,无论股价是 100 美元还是 1 美元,当这只股价跌为零时你都会失去一切。

如果你经受不住每股只需 3 美元的诱惑而去买这只股票,并对自己说:“我能有什么大的损失呢?”你很快就会发现自己决定的错误。

❷ 投资保守的股票,我有什么好担心的?

保守的投资者投资于保守的股票,认为不会有任何损失,省心地把股票放入保险箱,到期把股票分红的支票兑现就可以了。然而可能突然间出现了你预料不到的问题,各种



因素都可能导致保守的股票也变得波动性很大、危机四伏。

风险在任何时候、任何人身上都存在,当你选择保守的股票时,也要看你是不是够幸运,是不是更小心。

❶ 错过的财富是我赔的钱

当皇冠-科克-希尔公司的股价一路飙升时,你可能为没能在最初 50 美分每股的时候购进而遗憾。许许多多投资者都希望在股市上获取十倍的回报,他们被这种渴望折磨着,当他们意识到错过了多少只好的股票时,会责备自己为此损失了数百亿的财富。当你错过了皇冠-科克-希尔公司的股票而错过了很大的财富时,你应该打开你的钱包检查一下,你会发现你的钱仍然一分不少地存在。

干嘛要生活在这种没有必要的担心和忧虑中呢? 下一个好的个股出现的时候你可能还是抓不住它,随它去吧,一百个当中你只要能抓住一个就够了。

❷ 我上次错过了一家公司的股票,下一家可不能再错过了

时机不是有序间隔出现的,有时瞬息而来,有时则要长久等待。该等的时候,就一定要耐心地等。否则,无论买进还是卖出,都不可能选择到最好时机。



过去已经成为过去,你要注意的是现在的事实,你只能以现在的调查结果为依据取舍去就,而不是过去的什么。千万不要在这种错误的观念引导之下,去买不应该买的股票,避免不必要的损失。

☞ 股市上涨,所以我一定是对的

同时,认为“股市下跌,所以我一定是错的”也一样有问题。当股市全面上涨时,你认为自己做了一笔很好的投资,林奇认为这是最大的投资谬误。你一定要把现在的股价和公司的远景区分开来,如果你是短期寻找 20% 回报的人,那自当别论。当你购买一只股票后,其股价的上下波动只能说明有人愿意付更多或更少的钱去购买同一种商品而已。



PART 4

林奇投资观念的影响 I

彼得·林奇因此被美国《时代》周刊誉为“第一理财家”、“全球最佳选股者”，并被美国基金评级公司评为“历史上最富传奇色彩的基金经理人”。林奇还继承了1989年出版《华尔街制胜术》(*One Up on Wall Street*)的传统，继续为投资者写作，先后出版了《战胜华尔街》(*Beating the Street*)以及《学以致富》(*Learn to Earn*)等证券投资专著。他扮演了一个证券市场不可多得的角色，向美国的个人投资者提供职业经理人的忠告。越来越多的人认识和了解彼得·林奇，同时希望更多地理解林奇的忠告。他山之石，真的可以攻玉吗？

1. 后继者魏尼格

当情况坏到不能再坏的时候,他们会进场投资,当股票没有人要的时候,他们会把它们买下来;他们从来就不向人多的地方靠拢,也从来不跟着趋势走,他们不会盲目地跟着集体行动,他们拒绝被市场的大众心理所蒙骗,他们是趋势的创造者,而不是趋势的跟随者,他们比别人早一步买,也比别人早一步卖。如果他们有足够的本事,那么这种独行侠的作风,能为他们带来巨额的利润。这就是反向操作型的投资者。魏尼格就是其中的一员。

现在的麦哲伦基金和彼得·林奇当初建立和管理的时候,已经有所不同。它目前的持股大概包含了 800 只不同档次的股票,几乎是纽约证交所上市公司总数的 1/3! 从彼得·林奇离开以后,基金的规模差不多增加了 400 亿美元,这样的成长态势实在是惊人。从彼得·林奇离开后,麦哲伦已经换了两届掌门人,魏尼格居功至伟。



● 倒霉的史密斯

史密斯的运气不佳,没办法赶上彼得·林奇过去的表现绩效。他在1991年中接下彼得·林奇传下来的接力棒,但因为时机不对而成了牺牲品。和很多传奇人物的继任者是一样的命运,他开始操作麦哲伦基金之时,刚好碰上了近年来行情最坏的时候。可能业绩不好并不是他的能力所造成的,但公司和投资人都无法让他再继续花时间展示他的真实水准,结果,差不多一年后,他就拖着行李、带着家人搬到以色列去了。

● 幸运的魏尼格

在彼得·林奇离开富达投资顾问公司三年之后,魏尼格接替林奇掌管麦哲伦基金。魏尼格外表看起来有点像美国众议院议长金里奇,只不过头发不是白的,而且还戴了副眼镜。在公开场合,他没有金里奇个性那么张扬。和彼得·林奇一样,魏尼格也是一个安静、不喜欢出风头的人。他每天都要看大量的财务报告,和大量的企业主管交谈,然后投资。他的脾气看起来似乎很温和。但是根据新闻消息的报道,他在交易室里像一匹脱缰的野马,以出手快而著称,为了调整麦哲伦基金的投资组合,在市场上杀进杀出,出手急如星火,快如闪电。



魏尼格的状况与史密斯不同,他不仅延续了彼得·林奇的投资精神,而且还表现得相当杰出。1995年,他对高科技股票下了大注,结果押对了宝,这些股票在该年的上半年即成了股市走势最强的主流。因此,他虽然前一年遇到一些危机,绩效倒退了4%,但1995年的表现则一扫阴霾。

他也是一个工作很努力的人,在投资方面采取的是“由下而上”的策略,也就是说,他不会试图在市场走多头行情的时候,才进场买股票。事实上,他比较重视个股的表现,而不是大盘走势。在很多方面,他的投资风格和他的前辈彼得·林奇很像。

魏尼格其实在过去绝大部分时间里,对股市是丝毫没有兴趣的。他在大学念的是工程专业,头脑里装的都是数学方面的东西,因此平时毫不关注华尔街的事情。转折点发生在一次暑假的打工,那是在他爸爸的公司,他父亲恰好是个交易商,也就是拿别人的钱来投资的人。这次的实习经验很快地改变了他的想法。连他自己也没想到这个打工的机会,意外地启动了他对金融操作的兴趣,并让自己投身华尔街,而且很可能一辈子都将持续下去。历史有时就是这么奇怪,一个即将成为工程师的人,就这样因为一次实习的机会,开始在金融和投资的道路上不断地往前迈进,最后成了历史上最大的共同基金经理人。

当然,能做到麦哲伦的掌门人,即使对于投资天才来说,也不可能是一蹴而就的事情,魏尼格亦然。当他念完大学



后,先在几个投资机构那儿学了不少东西,后来才进入富达投顾。他曾在高值投资顾问公司担任过分析师。高值投资顾问公司是一家历史悠久、声望颇高的研究机构,专门研究股票市场的走向,并且针对个股来做详细的分析。紧接着,他又到唐鲁杰证券公司的交易室里工作过。最后,魏尼格才成为富达投顾的基金经理人。他率先被安排来负责操作富达的抗势基金和成长基金。他在操作抗势基金的时候,发掘到摩托罗拉这匹黑马;在操作富达成长基金时,也挖到了专做运动用品的洛城动力这座金矿。在魏尼格的带领下,这两个基金都成为市场上冲劲十足的基金。后来,由于魏尼格的表现极为突出,于是在 1992 年接替了史密斯的位置,开始掌管麦哲伦基金。

反向操作型

和彼得·林奇一样,魏尼格在选股方面,也是高手中的高手,他专找营业收入可能会出现爆炸性成长、股价也会跟着大幅度提高的公司。魏尼格对于投资的想法,和华尔街的传统理念有点反其道而行,这一点也和彼得·林奇的见解不谋而合。魏尼格会从过去的历史里,去寻找和目前类似的状况,但他从不认为任何一条法则可以完全主导华尔街的走势。他也会注意过去和现在两种状况之间的重大差异,两者之间的不同之处,很可能就会改变市场的模式,他懂得如何



利用这种不同在投资上取得优势。

魏尼格认为后来成为大牛股的公司,都是没有被太多人注意或持有的公司,华尔街总是在它们成长起来后才能发现。换句话说,魏尼格想找的,是营运状况令人赞赏,但还没被华尔街的分析师认同的公司。他经常会把资金拿来投资这些股票,然后等着看他们成为市场上的大黑马。最后,当华尔街发现了这些公司的实力之后,当投资人蜂拥而入的时候,魏尼格认为也就是行情已经改变的信号,于是他就会选择抛出。他的这一观点,和林奇也是毫无二致。

不过,魏尼格倒未必会在这些公司受到高度关注时就把持股卖掉。他只会公司的营运发生变化时才会把股票卖掉。也就是说,如果这些公司没办法达到市场的高度预期,就是抛掉的时候了。他经常运用这样的选股策略,让自己的绩效超越大盘。魏尼格在华尔街的作风虽然逆势而行,但终究能引领潮流,成为最后的赢家。这两家公司带来的利润,都远远超过了投资人的预期,而且还维持了很长的一段时间。

从很多方面来看,魏尼格是个喜欢反向操作的投资人。他买的股票,是市场上很少人认同的股票,而在太多人知道这些股票的优点时,他就把持股卖掉。对于这种投资策略,西方投资顾问公司的分析师艾隆斯坦有一句话引证了彼得·林奇的观点:“从本质来看,所谓的传统理念,本来就是毫无用处的。”



不过,逆向操作型的投资人或交易商,可不是那种喜欢和人作对的人。他们不会“为反对而反对”,不会在市场上故意向其他交易商挑畔。他们相信,在华尔街,黎明前的黑暗往往是最难挨的,也是利好信号要来的时候。

80年代中期,原油价格下挫至十多年以来的最低点。油价在1986年下跌的速度,就像在1979年上涨的时候一样快。上一次的石油危机也是出现在1979年。由于油价下挫,因此在1986年时,美国国内石油业者的境况急剧恶化。美国的石油公司,无论是大公司还是小公司,都被迫暂时关闭所属某些地区的小型油田。油价下跌固然让一般消费者大大地松了口气,但对石油业者来说,则因为汽油价格降低而觉得苦不堪言。汽油价格在1986年大幅度的调低虽然只是暂时的现象,但当时的降幅实在太大了。当时,每加仑汽油跌到大约75美分的水平,反映了原油价格每桶还不到10美元的尴尬局面。

当时沙特阿拉伯决定大量增产原油,使原油价格暴跌,沙特的用意,主要是针对其他石油输出国家组织(OPEC)的成员,沙特是该组织里最具影响力的生产者。因为其他成员国的原油产量一直都超过配额的限制,所以沙特决定用此方法教训和惩罚它们。当时担任沙特石油部长的雅曼尼决定把闸门打开,任由油价一路狂跌。

这种做法固然教训了那时两个组织成员国,但也让美国的石油业者受到了重创。小型的油田纷纷关闭,国内的探油



和生产计划也变得无利可图。美国的石油业者一个个都变得无计可施,而提供钻井器材和油田设备的公司,也经历了数十年来最严重的衰退,个别公司甚至还因此宣告破产。

那个时候,魏尼格刚好在富达投顾负责研究石油业,所以对于这一窘况有切肤的了解。由于他必须了解业界的实际状况,他亲自跑到德州,和当地大型的石油公司主管会面,让他们来做业务简报。魏尼格回想当时的情况,实在是凄惨。好几次在双方的会面结束后,这些大公司主管还得自个儿起身把灯关掉,并且自个儿把门锁上,因为根本就没有秘书或是其他行政部门的人在旁边帮忙。换句话说,这些老板等于是校长兼工友,公司里大大小小的事都得自己亲自动手。

根据魏尼格的反向操作原则来衡量,这应该是石油业已经跌至谷底的迹象,而且是买他们股票的好时机。不过,情况并非如此简单,在接下来的几年里,情况继续恶化,石油业大亨们仍在困境中苦苦挣扎,努力而徒劳地想把亏损降下来,后来花了好几年的时间,才度过了这段通货紧缩的苦日子。几年下来,他们终于能收支平衡,并且开始渐有盈余。在这段期间里,整个华尔街的观点无疑都是对的,他们几乎都无一例外地对石油类股票的走势看跌。

真正的转折点,到了几个月后才出现。我们不会忘记,那是在1980年代的后半期,纽约的一次分析师聚会。当时有个大型石油公司的主管,到纽约证券分析师协会为华尔街



的分析师们作业务报告。几乎每天都有这样的午餐聚会，公司主管会到这里来，谈谈业界的情况，也说说自己公司的情形，所以这种报告在华尔街算是例行公事。在这次聚会里，这位石油公司的主管走到发言席上，清了清嗓子，然后用下面这句话作为开场白：“如果有人会买我们这个行业的股票，那我实在搞不懂为什么？”

这是一种彻底投降的迹象。连公司最高层的主管，都认为自己的营运将永远无法改善，在魏尼格看来，这便成为了最重要的买进信号。当一切希望看起来似乎都落空的时候，股价反而会开始上扬。魏尼格回忆说，该公司的股价在次年就涨了一倍。有几个人能想到呢？

这就是反向操作策略的效用，而对全美最大的共同基金经理人魏尼格来讲，正是他成功的赚钱之道。



2.

林奇的影响

彼得·哈特研究协会针对纳斯达克(NASDAQ)市场进行的一项全国性调查发现:“49%的人偏向于‘多学习投资知识以便管理好自己的投资业务’这种投资方式,而认为注重‘委托顾问替你投资’这种方式不可取。在这个问题上,投资者之间存在着真正的代沟。但新一代投资者和生育高峰期出生的投资者都喜好自我管理这种模式……这说明了今天的投资者——特别是年轻一代投资者——希望投资顾问能传授投资知识并授权给他们,而不是为他们作决策。太多的人希望和选择自己把握未来,他们愿意为了成功冒更大的险。”彼得·林奇正是这样指导业余投资者进行投资的最佳导师。

● 有趣的林奇规则

彼得·林奇是这样描述林奇规则的:只要林奇的事业有



了新的进展,股市行情就会下跌。

据说 1944 年 1 月 19 日林奇出生的那一天,道琼斯工业平均指数出现了下跌,并且在林奇住在医院婴儿室里的一周内下跌行情还在继续。这是林奇规则的第一次例证。

当林奇升任麦哲伦基金经理的 1977 年,股市市场的指数又一次严重受挫。最近一次例证出现在 1987 年夏天,当时林奇的职业生涯出现了一个新的高峰,他刚刚和出版商达成出版《彼得·林奇的成功投资》这本书的协定之后的两个月内,股票市场的指数就下跌了 1 000 点。他诙谐地说:如果有人要把这本书改编成电影的话,他会慎重考虑的。

每次林奇演讲完毕回答观众现场提问的时候,总会有人站起来问:我们是处在一个健全的市场中还是不健全的市场中?某某公司是不是一个可靠的公司?现在的牛市或熊市行情是否会持续下去?林奇总是告诉他们他所知道的有关市场预测的唯一规则就是每当他升职时,股票市场就会下跌。

彼得·林奇不但股票做得好,而且对人生的理解也颇为精彩,他的言论和经历充满了战斗精神与自信,不仅让人在思想意识,而且在人生修养上都得到了极大的启示。

● 股票与女人

最早把股票比做女人的是富达公司的创始人爱德华·



C·约翰逊二世。“你所购买的股票是你不得不接纳的另一半。”约翰逊先生如是说。也可以译作：“买股票吧，那是你如胶似漆的妻子。”在他眼中，股票是女人，但决不是普通意义上的女人，而是值得终生厮守、举案齐眉、白头偕老、与你有着唯一又排他的特殊关系的女人。他强调股票与生活的密切关系，在此他指的是广义上的股票而非狭义上的个股；另外他还希望对股票有足够的热情，相看两不厌。

到了林奇，他又有了进一步的发挥，他说：“你不能吻遍每一位少女。”在林奇看来，股票的魅力有了更形象生动的内涵，股票不仅是女人，而且是豆蔻梢头二月花的少女。做股票要专一，不能产生非分之想，牢牢把握方向。在股票的面前，一定要有理智，要冷静，节制，不能见到哪个少女漂亮就试图“动手动脚”，对股票我们也一样要克制，用娶妻的态度来投资。

还有作者认为：如果说女人与股票在本质上有什么共同点的话，那就是看起来都简单，实际上都很微妙复杂。不管我们承认与否，从许多人的操盘手法来看，他们大多数人的持股策略的确一如他们对待女人，他们在女人那里得到了什么，他们在股票上就得到了什么。

股谚云：“人能预知三日，富可敌国。”著名成功投资者的告诫和原则是十分重要的，巴菲特和林奇都是这样的良师。比尔·盖茨用无比崇敬的口吻在《巴菲特对我的教益》中写道：“沃伦·巴菲特的公司‘在32年间股票价值由每股7.6美



元攀升至3万美元左右。”

罗伯特·T·清崎在其所著的《富爸爸、穷爸爸》中谈到：“我喜欢听录音带，原因是录音带可以快速重放。我曾经听过彼得·林奇的一盘录音带，里面有一段话我完全不同意。但是，我并没有因此而妄自尊大，而是按“重放”键把这一段五分钟的话听了至少二十遍，也许更多遍。忽然之间，我打开了自己的思路，懂得了他说的那些话的道理。这简直就像魔术一样，我感到如同打开了一扇通向我们这个时代最伟大的投资家之一的思想之窗。由此我得以深入认识和理解他那博大精深的学识和经验，从中获得了巨大的教益。最直接的结果是：我仍然保留住了自己过去思考问题的习惯方式，同时又学到了彼得·林奇分析同一问题或形势的思考方式。我拥有了两条思路，而不仅仅是一条，能够有不只一条的思路来分析某个问题或趋势，这实在难能可贵。今天我常常会问自己：‘这件事彼得·林奇会怎样做？或者唐纳德·特拉姆、沃伦·巴菲特、乔治·索罗斯会怎么做？’我得以进入他们深邃思想的唯一途径就是非常谦虚地阅读或倾听他们所说过的那些话。”

《香港经济日报》投资理财周刊编辑部在编著的《十大赚钱之神》中盛赞彼得·林奇，称他是皇牌基金经理。《股票大师的投资之道》一书把彼得·林奇列在第二章，将他誉为“第一理财家”。





从球童到第一次投资
十三年的节节攀升
须鲸投资方式
财务报告的妙用
怎样做调查

.....

揭开彼得·林奇极富传奇色彩的投资一生
解密史上最伟大投资家的投资方法和选股标准

ISBN 7-80706-034-4



9 787807 060345 >

www.even.cc

定价:18.00元